THE UNDERCOVER ECONOMIST

高居英国商业畅销书排行榜榜首！

卧底经济学

抛开专业理论，洞察市场真相，
你一定用得到的轻松生活经济学！

[英] 蒂姆·哈福德◎著

58L书网 www.58L.com.cn
您正在观看的电子书免费源自【58L书网】请勿用于商业，并支持购买正版书籍

《魔鬼经济学》作者史蒂芬·莱维特
倾力推荐！

中信出版社
CHINA CITIC PRESS

THE UNDERCOVER ECONOMIST

《卧底经济学》是一本罕见的典范作品，一本让读者着迷的经济学著作。作者以优美的文笔和雄辩的分析，使经济学的力量跃然纸上。本书应是政府官员、企业领袖、大学生的必读书籍。

——史蒂芬·莱维特，《魔鬼经济学》的作者

哈福德的写作风格是天马行空，而他也是同代人中最出色的经济学思想家之一。从他的书中，我懂得了为什么每个街道拐角都有星巴克，鲍勃·格尔多夫在做扶贫工作时应学习什么，以及如何在拍卖会上不被愚弄。阅读本书，就像戴着具有穿透力的X光眼镜去观察平常的一天。

——大卫·波丹尼斯，《电动世界》的作者

如果你需要确信经济学包罗万象、引人入胜的特质，那就请阅读蒂姆·哈福德这本发人深省、机智幽默的著作。实际上，哈福德的书堪称力作。

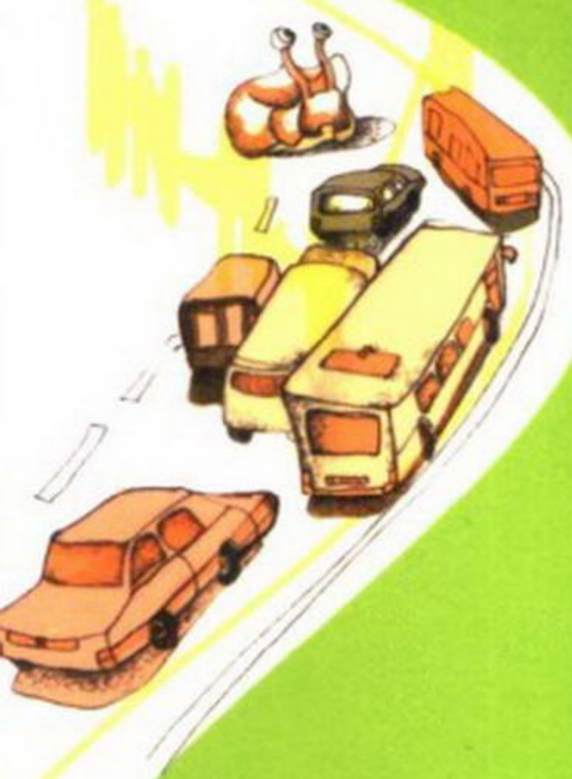
——贾格迪什·巴格沃蒂，《为全球化辩护》的作者

通过这本引人入胜的著作，蒂姆·哈福德精彩地说明：在合适的人手中，强有力的经济学原理能够揭示我们所在世界的每个方面。

——马丁·沃尔夫，《金融时报》副总编

多数人认为经济学家无聊、固执、错误。蒂姆·哈福德常常是正确的，总是很固执，但绝对不无聊。他展现了如何用经济学来解释我们的日常生活。无论你想弄明白一杯咖啡的价格如何确定，还是想理解第三世界的贫困问题，哈福德应有尽有。

——约翰·凯，《市场的真相》的作者



上架建议◎经济学·普及

ISBN 7-5086-0675-2

9 787508 606750 >

www.publish.citic.com

ISBN 7-5086-0675-2/F·1044

定价：29.80元

58L书网 www.58L.com.cn
您正在观看的电子书免费源自【58L书网】请勿用于商业，并支持购买正版书籍

卧底经济学

THE UNDERCOVER ECONOMIST

[英] 蒂姆·哈福德 / 著
赵 恒 / 译

中信出版社
CHINA CITIC PRESS

图书在版编目（CIP）数据

卧底经济学 / [英] 哈福德著；赵恒译. —北京：中信出版社，2006.6

书名原文：The Undercover Economist

ISBN 7-5086-0675-2

Ⅰ. 卧… Ⅱ. ① 哈… ② 赵… Ⅲ. 经济学–通俗读物 Ⅳ. F0-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2006）第064213号

The Undercover Economist by Tim Harford

Copyright © 2006 by Tim Harford.

Published by Oxford University Press, In. arranged with Andrew Nurnberg Associates International Limited.

Chinese (Simplified Characters Only) Trade Paperback Copyright © 2006 by CHINA CITIC PRESS (CITIC Publishing House).

ALL RIGHTS RESERVED.

卧底经济学

WODI JINGJIXUE

著　　者：[英] 蒂姆·哈福德

译　　者：赵　恒

策 划 者：中信出版社策划中心

出 版 者：中信出版社（北京市朝阳区东外大街亮马河南路14号塔园外交办公大楼　邮编　100600）

经 销 者：中信联合发行有限责任公司

承 印 者：北京通州皇家印刷厂

开　　本：787mm × 1092mm　1/16　　印　　张：14.5　　字　　数：192千字

版　　次：2006年7月第1版　　印　　次：2006年 11月第 4 次印刷

京权图字：01-2006-3089

书　　号：ISBN 7-5086-0675-2/F · 1044

定　　价：29.80 元

版权所有 · 侵权必究

凡购本社图书，如有缺页、倒页、脱页，由发行公司负责退换。　　服务热线：　010–85322521

http://www.publish.citic.com　　010–85322522

E-mail: sales@citicpub.com

author@citicpub.com

致谢

彼得·辛克莱指引我踏上经济学之路，托尼·库拉基斯、西蒙·考恩、斯坦·费希尔、鲍勃·加哈特、保罗·克莱姆佩雷尔、布雷登·麦克尔罗伊、埃莉诺·奥斯特罗姆、海扬·希恩、比尔·肖斯特罗姆等很多人一路给我以帮助。我对他们都十分感谢。

就在我撰写本书初稿的过程中，壳牌公司的格德·戴维斯同意给我一份兼职工作。从他犹豫的态度中，我有一种受宠若惊的感觉，而且对他的支持心存感激。壳牌的其他同事也给我提供了很多灵感，其中尤其是贝蒂-休·弗劳尔斯、阿努帕姆·卡恩纳、Cho Khong、迈克尔·克莱因、道格·麦凯、约翰·罗宾逊。

在《金融时报》，皮利塔·克拉克、安迪·戴维斯、克里斯·贾尔斯、安德鲁·高尔斯、约翰·凯、约翰·威尔曼、马丁·沃尔夫提供给我很多机会，而且确保我没有使之白白浪费。

在世界银行，迈克尔·克莱因和苏珊娜·史密斯都是极好的同事，与他们在一起每天都受益匪浅。

戴维·博丹尼斯、费利西蒂·布赖恩、彭尼·达布林、摩尔·弗兰纳里、朱里·加布里埃尔、马克·亨斯特里奇、黛安娜·杰克逊、奥利弗·约翰逊、约翰·凯、Cho

Khong、保罗·克莱姆佩雷尔、斯蒂芬·麦克格罗蒂、道格·麦凯、弗兰·蒙克斯、戴夫·莫里斯、拉斐尔·拉米雷斯、吉利安·赖利、约翰·罗宾逊、蒂姆·萨文、马丁·沃尔夫、安德鲁·怀特都参与意见，使本书更趋完善。

我的代理人萨莉·霍洛韦是个极其出色的人物。牛津大学出版社的蒂姆·巴特利特和凯特·哈米尔"明察秋毫"的态度简直令我愤怒——能与他们一起工作真的很幸运。

最重要的感情支持来自黛安娜·杰克逊、我的妻子弗兰·蒙克斯、"叔叔"戴夫·莫里斯、吉利安·赖利。最后，也是最重要的，我必须感谢两个人：天才人物安德鲁·怀特，没有他本书就不可能完成；还有灵感源泉戴维·博丹尼斯，没有他本书就不可能开始。

序言

我要感谢你买了这本书，但如果你是我这种人，你肯定还没买下它。相反，你拿着它走进书店的咖啡屋，然后一边惬意地享受一杯香浓的卡布其诺，一边确定这本书是否物有所值。

这是一本经济学家如何看世界的书。实际上，现在就可能有一位经济学家坐在你附近。你可能认不出他——普通人看到一位经济学家时，并不觉得他有什么特别，但经济学家却能够从普通人身上看出“门道”来。经济学家看到了什么？如果你关切地询问，他能告诉你什么？而且，为什么你应该关切地询问？

你可能只想到，你在享受一杯浮着泡沫的卡布其诺，但那位卧底经济学家却看出你以及那杯卡布其诺正进入一种复杂的博弈：交流与协商，体力的比赛，智力的较量。这种博弈争夺的目标是高额收益：在那杯卡布其诺咖啡来到你面前的整个过程中，有些人赚取了巨额利润，有些人获得了微薄收入，还有些人正在算计你口袋里的钱。经济学家可以告诉你，谁得到了多少、如何得到的、为什么能够得到那么多。我希望，当读完这本书时，你也能够看出同样的东西。但请先把书买下来，趁书店老板还没把你赶走。

那位经济学家之所以对你的咖啡感兴趣，还有一个原因：他并不懂如何制成一杯卡布

58书网 www.58L.com.cn 您正在观看的电子书免费源自【58L书网】请勿用于商业，并支持购买正版书籍

其诺，而且他知道，别人也不懂。毕竟，谁会吹牛他能种植、采摘、烘烤、配制咖啡，饲养奶牛并挤奶，轧制钢材、制造塑料模具、将它们组装成一台意式浓缩咖啡机，以及最后，用陶瓷制成一个漂亮的杯子？你的卡布其诺是一个令人惊愕的复杂系统的最后产物。世界上没有一个人能够独立制成一杯卡布其诺。

那位经济学家知道，这杯卡布其诺是一个难以置信的团队付出努力后的产品。不仅如此，而且没有谁负责这个团队。经济学家保罗·西布赖特（Paul Seabright）告诉我们，一位前苏联官员在试图理解西方的经济体系时曾问他："告诉我……谁负责伦敦居民的面包供应？"这个问题很滑稽，但答案"没人负责"，却令提问者如堕雾中。

然后，那位经济学家将目光从你的咖啡上移开，开始环视整个书店：其中的组织性更加难以理解。书店赖以存在的复杂系统很难进行简单描述：几百年累积下来的设计与研发，印刷书籍所需的纸张，为书架提供照明的聚光灯，让存货一览无余的软件，更别说书籍得以印刷、装订、储存、配送、堆放、销售的日常组织性奇迹。

这个系统运行得非常好。当你购买这本书时——你现在已经买下来了吧？你或许不必发出指令向书店预订。或许早晨离开家时，你根本不知道你要买它。然而在某种"魔法"的作用下，有几十人采取必要行动满足了你这一不可预测的意愿，其中包括：我、我的编辑、营销人员、校对人员、印刷工人、纸张生产商、油墨供应商，还有很多人。经济学家能够解释这一系统如何运作，各家公司如何从中牟利，以及作为一名消费者你可以如何反击。

现在卧底经济学家正注视着窗外交通拥堵的状况。对有些人来说，堵车只是生活中的一件烦心事，但对卧底经济学家来说，在混乱的交通和秩序井然的书店之间大有文章。我们可以从书店里学到东西，用以避免交通拥堵。

虽然经济学家们经常思考发生在身边的事情，但他们的视野绝不局限于本地事务中。如果你愿意同一位经济学家交流，那么你们可能谈到，发达国家的书店与喀麦隆的图书馆差别巨大，喀麦隆图书馆有渴望知识

的读者，但却没有书。你可能会指出，世界上富国与穷国的差距之大令人瞠目结舌。经济学家会理解你这种不公平的感觉，但他也会告诉你为什么富国更富、穷国更穷，以及对此可以采取什么措施。

或许卧底经济学家像一个万事通，但他能反映出经济学本身的广泛目标，那就是理解各种各样的人：作为个体的人，作为合作伙伴的人，作为竞争对手的人，作为庞大的社会组织（即我们所谓的“经济体”）的成员的人。

这种兴趣的广度在诺贝尔奖评奖委员会的口味中可见一斑。自从1990年以来，诺贝尔经济学奖只是偶尔用于奖励在纯“经济学”方面的成果，如汇率或商业周期的理论。更多情况下，它所奖励的那些不凡见解与你心目中的经济学好像关系不大：人类进步、心理学、历史、投票、法律，甚至包括一些小秘密，如为什么你无法买到一部不错的二手车。

我写这本书的目的，是要帮助你像一位经济学家那样看世界。我不会告诉你有关汇率或商业周期的问题，但我会解开二手车之谜。我们既会关注大问题，例如中国如何每个月让百万人口脱贫，也会关注小问题，例如如何避免在超市里花太多钱。从头到尾都是一种侦探式的工作，但我会教你如何运用经济学家的各种调查工具。我希望看完本书之时，你能成为一位更精明的消费者以及一位更精明的投票人，能够看清楚政客们向你推销的各种故事背后的真相。日常生活充满谜题，但很多人并未意识到这些谜题，所以首先，我希望你能够看到这些日常秘密背后的乐趣。所以我们从那个熟悉的话题说起，先问你一个问题：你喝咖啡，谁赚钱？

The Undercover Economist

目录

致谢

序言

第1章 你喝咖啡，谁赚钱 1

草甸与移民

“边际”土地至关重要

从草甸回到咖啡屋

变化的经济模型

绿化带与轻轨

我们正在被“宰”吗

资源“地租”

何时犯罪是划算的

“一致对外”的专家

谁偷走了我们的工作

经济学家应该做些什么

第2章 超市对你隐瞒了什么 23

每分钟出生一位大方的客户

第三种方式：火鸡投票赞成感恩节

不只咖啡屋这么做

以“天然”之名进行的价格欺诈
廉价购物和廉价商店
搞乱价格
真实性检验之一：公司真拥有稀缺力量吗
真实性检验之二：公司能堵住漏洞吗
价格定位有时对
价格定位有时错

第3章 完美市场和“真话世界” 49

价格透露的信息
完美市场：真话，只有真话
没有市场的生活
价格的信号功能
效率与公平：我们能处理好吗
我们能够借助市场实现公平吗
行不通的例子
行得通的例子

第4章 城市交通 65

我的世界出了什么错
司机如何影响到局外人
不同类型的价格：边际价格和平均价格
定价应该反映损失
反对外部效应费用的两种意见
你的命值多少钱
知识的两种空白
新奥尔良效应
低成本治理污染

环境太重要，不能成为道德问题
正面外部效应
好东西太多
尾声：经济学到底研究什么

第5章 内幕故事 91
内幕信息
内幕信息和健康保险
制作柠檬水
柠檬，医疗，美国
不完全信息——完整论述
市场失灵与政府失灵
用锁眼经济学锁定医疗体制

第6章 理性的疯狂 115
随机游走
价值与价格——超越随机游走
理性的傻瓜
看长线
对于稀缺的明智考量
稀缺与技术

第7章 对价值一无所知的人 131
爱情，战争，扑克
30万美元的房子怎么只卖了3 000美元
针对笨人的博弈论
走入拍卖人中间
为什么采用拍卖的方式

现代史上最大的拍卖案
记住：力量来自于稀缺
余波未平

第 8 章 穷国为何会穷 149

缺失的那块拼图板
强盗政府理论
强盗，无所不在的强盗
制度至关重要
世界上最糟糕的图书馆
激励机制与尼泊尔的项目开发
有发展的机会吗

第 9 章 啤酒，小吃，全球化 169

全球化是好事吗
全球化是绿色的
贸易对穷人有利吗
特殊利益集团的力量
我们如何改善穷人的境况

第 10 章 中国的致富之路 195

两次农业革命
为将来投资
在经济增长中走出计划时代
进入市场和稀缺力量
中国和世界
结语：经济有那么重要吗

如果你像我一样经常买咖啡喝，那么你可能会想：肯定有人从中大发横财。如果报纸上偶尔的抱怨是正确的，那么一杯卡布其诺咖啡只值几美分。所以，肯定有人从中赚了很多钱。那会是谁呢？

无论你生活在纽约、东京、安特卫普还是布拉格，只要是大城市，在公共交通系统中的穿梭往返就是稀松平常的经历。这种令人疲惫的穿梭往返既有共同性也有特殊性。之所以有特殊性，是因为每位穿梭者是他自己独特迷宫中的老鼠：计算从盥洗室到地铁站转门的时间；掌握列车时刻表，以便选择正确的站台，在最短时间内转车；宁可站着搭乘第一班车，也不愿坐着乘最后一班车，就是因为想早点到家。然而，许多人的穿梭往返造成了常见的情形——交通瓶颈和高峰期，而世界各地都有商家在借此时机赚钱。我在华盛顿特区的穿梭不同于你在伦敦、纽约或香港的行程，但它们却是何其相似。

法拉格特西站是个位置极佳的地铁站，正好为世界银行、国际货币基金组织，甚至白宫提供方便。每天早晨，睡眼惺忪、心情烦闷的行人从法拉格特西站进入国际广场的大厅，然而他们并不轻易在赶路时停顿。他们想逃避那种噪音与喧嚣，想绕过那么多令人窒息的乘客，并赶在上司之前坐到自己的办公桌前。他们并不喜欢绕路，但有一个安静而舒适的地方引诱他们逗留片刻。在这片绿洲中，不但有柔和的灯光，而且有面带微笑、漂亮勾人的男男女女。今天，咖啡屋里就有一位迷人的咖啡师，她胸牌上的名字是“玛丽亚”。当然，我想到的这个地方是星巴克。不出意料，这家咖啡屋位于国际广场的出口处。这并非是法拉格特西站的特例：你如果从附近的法拉格特地铁北站出来，所路过的第一家店面就是又一家星巴克。你会发现，世界各地都有这种占据“地利”优势的咖啡屋，都为同样心情烦躁的行人提供服务。离华盛顿杜邦环岛地铁站10米远的咖啡屋叫做Cosi，纽约中央火车站通向第八大道的出口旁边就

是西雅图咖啡公司，在东京的新宿站，你不必离开车站广场就可以享受到一家星巴克的服务；在伦敦的滑铁卢地铁站，通向泰晤士河南岸的出口就有AMT的小卖部在把守。

在星巴克，2.55美元一大杯的卡布其诺可不算便宜。不过，我当然买得起。像很多在这家咖啡屋逗留的人一样，我几分钟就能挣到这杯咖啡的钱。没几个人愿意在早晨8点30分到处去找一杯更便宜的咖啡，就为了省几分钱。人们对方便咖啡的需求量非常大——例如在滑铁卢地铁站，每年的人流量是7 400万，这使咖啡屋的位置变得极其关键。

法拉格特西站的星巴克占尽地利，这不仅因为它位于站台到地铁站出口的关键线路上，而且因为这条线路上仅此一家咖啡屋。难怪它们的生意一直十分红火。

如果你像我这样经常买这种咖啡喝，那么你可能会想：肯定有人从中大发横财。如果报纸上偶尔的抱怨是正确的，那么这杯卡布其诺里面的咖啡只值几美分。当然，报纸并未说明全部情况：还有牛奶、电费、纸杯的成本，以及为要求玛丽亚微笑面对坏脾气客人所支付的成本。但是，即使你将所有这些成本相加，所得的值仍远远低于一杯咖啡的价格。据经济学教授布赖恩·麦克马纳斯计算，咖啡的利润空间大约为150%——1美元一杯的滴滤咖啡成本是40美分，而售价2.55美元的小杯拿铁咖啡成本不到1美元。所以肯定有人从中赚了很多钱。究竟是谁呢？

你可能会想到一个明显的候选人：星巴克的老板霍华德·舒尔茨(Howard Schultz)，但答案没这么简单。星巴克之所以为一杯卡布其诺定价2.55美元，主要原因是隔壁没有卖2美元一杯的另一家咖啡屋。那么，为什么隔壁没有别人来挤星巴克的生意？我不想贬低舒尔茨先生的成就，但说句老实话，卡布其诺的确不是什么复杂的产品。好喝的卡布其诺并不短缺（遗憾的是，难喝的卡布其诺也不短缺）。其他也花不了多少钱：买几台咖啡机和一个柜台，花点广告费、施舍点免费产品把品牌做响，雇用一些体面的员工，甚至玛丽亚也是可以替换的。

事实在于，星巴克最显著的优势是它的位置，它所在的路线上有成

58书网 www.58L.com.cn 您正在观看的电子书免费源自【58L书网】请勿用于商业，并支持购买正版书籍

千上万来回穿梭、有购买欲望的行人。咖啡屋的理想位置并不多——地铁站出口或繁华街道的十字路口。星巴克及其对手早已盯紧了它们。如果真像某些人所抱怨的那样，星巴克对客户进行催眠，那么它根本不必费九牛二虎之力诱人们进入它的咖啡屋。星巴克的卡布其诺之所以有相当可观的利润空间，既不是因为咖啡的质量，也不是因为它的员工，最重要的因素是位置，位置、位置。

但是，谁控制着位置？在新的租赁协议上看看开头处的谈判方。国际广场的地主不止约谈星巴克一家，还会约谈Cosi和驯鹿咖啡（Caribou Coffee）等连锁店，还有华盛顿特区本地的其他公司：Java House、Swing's、Capitol Grounds、Teaism。地主可以与它们每一家签订一份协议，也可以只与其中一家签订排他性的协议。它很快发现，没人愿意为隔壁有10家咖啡屋的地方支付高额费用，所以它将一份排他性协议的价码抬到最高。

要想弄明白谁赚了大部分的钱，只需想想谈判桌的两侧：一侧至少有6家相互竞争的公司，另一侧是某个拥有一间咖啡屋理想位置的地主。只要让那些公司相互竞争，地主就能够确定合同条件，迫使它们之中的一家支付高额租金，而这种租金将抵消掉它们所期望的大部分利润。成功的公司有望获得一些利润，但不会太高。如果租金很低，留下巨大利润空间，那么另一家咖啡屋将很乐意为这一位置开出更高价。咖啡屋的数量可以不断增加，但有吸引力的位置有限——这意味着地主们在谈判中占据上风。

这只是纸上谈兵，我们有理由问问它是否符合实际。我曾向一位长期受害（于咖啡）的朋友解释所有相关原理，她问我能否进行证明。我承认这只是理论——夏洛克·福尔摩斯在这种情况下会说，这是根据我们所能得到的线索进行的“推理演绎”。几周后，她寄给我《金融时报》上的一篇文章，其内容依据的是能够看到咖啡公司账本的业界专家的意见。文章开始写道，“赚钱的公司没有几家”，而其中的主要问题是“在人流量很多的重要位置经营零售店成本太高”。查看账本是件枯燥乏味的事情，经济侦探的工作能够轻松得出同样的结论。

58书网 www.58L.com.cn　您正在观看的电子书免费源自【58L书网】请勿用于商业，并支持购买正版书籍

草甸与移民

在家翻阅以前的经济学著作时，我发现了关于21世纪咖啡屋的最早分析。这本书出版于1817年，不但能够用来解释现代的咖啡屋，也能用来解释现代世界本身。它的作者是大卫·李嘉图。作为一名股票经纪人，他当时赚得盆满钵满，已成为一位亿万富翁（按现在的货币价值计算），后来还成为一名国会议员。李嘉图还是一位热情的经济学家，他希望能够理解当时刚发生的拿破仑战争给英国经济造成的影响：小麦价格飞涨，农用地的租金也一样。李嘉图想了解其中的原因。

要理解李嘉图的分析，最简单的方式就是采用他自己的例子。想象在一个偏远地区，移民很少，但有很多肥沃的草甸可用于种植庄稼。有一天，一位雄心勃勃的年轻农夫阿克塞尔进入小镇，他提出，他想拿钱租赁一公亩草甸，在上面种植庄稼。大家都知道一公亩地能产多少粮食，但无法确定阿克塞尔应付多少租金。因为有大量闲置草甸，所以各个地主之间相互竞争，就不可能收取高额租金……甚至收不了多少租金。因为每位地主都想收一点租金，所以他们互相拆台，到最后，阿克塞尔得以用很少的租金开始耕种草甸——然而这点租金已足以让地主不来找麻烦。

这里面的第一个道理是，掌握资源的人（这里是地主）并不一定像别人所想的那样有力量。文中并未说明阿克塞尔是非常贫困，还是在他靴子的鞋跟里藏着一卷钱，因为这对地租的影响不大。还价能力来自于稀缺：移民是稀缺的，而草甸却很多，所以地主们缺乏还价能力。

这就是说，如果相对性的稀缺从这个人转移到那个人，那么还价能力也将转移。如果阿克塞尔之后移民接踵而至，那么剩余的草甸将很快减少，直到最后没有剩余。只要有剩余草甸，没有吸引到租户的地主就会产生竞争，就会使租金非常低。然而有一天，一名热情高涨的农夫走进这个小镇，我们称之为鲍勃，结果发现已没有剩余的肥沃草甸。剩下的只有比较贫瘠但数量众多的灌木丛地，它没多少吸引力。所以鲍勃提出，如果有哪位地主愿意赶走阿克塞尔，或有哪位目前只支付微乎其微

租金的农夫愿意出让土地，那么他愿意出更高租金。但是，就像鲍勃愿意付钱租种更肥沃的土地一样，所有农夫都愿意付钱，而不愿离开。一切都改变了，而且形势急转直下：突然之间地主们拥有了真正的还价能力，因为突然之间，农夫们相对多了，而草甸相对稀缺起来。

这意味着地主们将能够提高地租。提高多少？它必须使农夫们在两种情况下的收入相等：一种情况是耕种支付租金的肥沃土地，一种情况是耕种免收租金的贫瘠土地。如果这两种土地粮食年产量的差额是5蒲式耳[①]，那么每年的地租也应该是5蒲式耳粮食。如果有地主想收取更多租金，那么其佃户将去耕种灌木丛地。如果租金降低一点，那么耕种灌木丛地的农夫将愿意给更高价格。

这可能看起来很奇怪，只因这个地方多了一位农夫，地租价格将这么快发生改变。文中好像并未解释现实世界的真实情况。然而，虽然故事过于简单化，但其中的道理远超过你所预想的。当然，在现实世界里还有其他要考虑的因素：关于将人赶走、长期合同的法律问题，甚至还有文化习俗，如今天将某个人一脚踢开，明天就安排另一个佃户，这是“行不通的”。在现实世界中土地也不止两种，而鲍勃除了当农夫还有其他选择——他可以当一名会计或开出租车。这些情况都加剧了现实的复杂性，它们降低了还价能力的转移速度，改变了参与讨价还价的人的绝对数量，并阻止了地租的突然变化。

然而，在稀缺力量从一个集团转移到另一集团之时，日常生活的复杂性常常将大的趋势隐藏在幕后。经济学家的任务就是将潜在的过程曝光。如果土地市场突然变得不利于农民，或者如果房价突然上涨，或者如果几个月之间全世界都布满咖啡屋，那么我们不应该感到惊奇。上述故事的简单性强调了潜在真实的一个方面，但这种强调有助于揭示某种非常重要的东西。有时候，相对稀缺和还价能力真的变化很快，并对人们的生活产生深刻影响。我们经常抱怨一些外部症状，购买一杯咖啡甚

① 蒲式耳（bushel）：英国法定体积或容量单位，1蒲式耳等于36.37升。——译者注

或一处房产的高成本，但如果不理解深藏在这些表象下面的稀缺模式，就无法成功地对待这些现象。

“边际”土地至关重要

还价能力的转换不仅限于此。耕种土地的故事可以无限深究下去，但基本原理保持不变。例如，如果新农夫们不断到来，他们最终不但会耕种草甸，还会耕种所有的灌木丛地。当新移民科尼利厄斯来到小镇时，剩下的只有比灌木丛地产量更差的草甸。我们能够预料会出现类似的谈判过程：科尼利厄斯为得到灌木丛地提出向地主支付租金，灌木丛地的地租很快上升，而灌木丛地和草甸之间的差额须保持不变（否则农夫们就会离开），所以草甸的地租也会上涨。

因此，草甸土地的租金总是等于两种土地的粮食产出之间的差额：一种是草甸土地，另一种是新农夫能够免费得到的土地。经济学家称后一种土地为“边际”土地，因为这种土地可以耕种，也可以不耕种（你将很快明白，经济学家们经常思考在边际地带的决策）。在一开始，草甸土地远多于移民的需求量，它既是最好的土地，也是“边际”土地，因为新农夫都可以使用它。因为最好的土地就是边际土地，所以没有地租，只有为免除麻烦交给地主的那点微不足道的小钱。不久，当有很多农夫到来时，周围已没有肥沃的土地，灌木丛地成了边际土地，所以草甸土地的地租上涨到每年5蒲式耳粮食——草甸土地与边际土地（此时是灌木丛地）的粮食产量差额。当科尼利厄斯到来时，草场成为边际土地，相对于边际土地而言，草甸的吸引力更大了，所以地主们能够再次抬高草甸的地租。有一点很重要，那就是没有绝对的价值，一切都相对于边际土地发生变化。

从草甸回到咖啡屋

这是个很好的故事，但作为喜欢西部片的人，我们可能更欣赏《不

58书网 www.58L.com.cn 您正在观看的电子书免费源自【58L书网】请勿用于商业，并支持购买正版书籍

可饶恕》（*Unforgiven*）中的顽强硬汉，或《正午》（*High Noon*）中那种心理孤独感。所以，我和大卫·李嘉图都不能凭自己的剧本获奖，但我们或许会得到原谅，只要我们小小的寓言所讲的东西有助于大家理解现代世界。

我们可以从咖啡屋开始。为什么伦敦、纽约、华盛顿、东京的咖啡昂贵？通常观点认为，这是因为咖啡屋必须支付高额地租。大卫·李嘉图告诉我们，这一思路是错误的，因为“高额租金”在生活中不是一成不变的，它背后另有原因。

李嘉图的故事说明，有两个因素决定了重要位置（如草甸）的地租：草甸与边际土地的农产品产出的差额，还有农产品本身的重要性。如果1蒲式耳粮食值1美元，那么5蒲式耳粮食就是5美元的地租。如果1蒲式耳粮食值20万美元，那么5蒲式耳粮食就是100万美元的地租。只有草甸上产出的产品价值很高，草甸才能换回高额地租。

现在用李嘉图的理论来解释咖啡屋。就像草甸如果产出高价粮食就能换回高额租金一样，只有顾客愿意为咖啡支付高价，重要的咖啡屋位置才能得到高额租金。人流高峰期的顾客急于喝上一杯咖啡，匆匆忙忙以致对咖啡价格麻木不仁。这种为方便咖啡支付高价的意愿决定了这块地方的高额地租，而非相反情形。

适合咖啡屋的空间就像草甸一样——它们是用于某种目的的最佳位置，所以往往很快被占据。曼哈顿中心区大楼底层的各个角落是星巴克、Cosi及其竞争对手的宝地。在华盛顿特区的杜邦环岛，Cosi占据南出口的重要位置，星巴克占据了北出口，更别说在地铁沿线临近各站划分地盘。在伦敦，AMT占据了滑铁卢站、国王十字站、马里波恩站、查令十字站，实际上伦敦每个地铁站都有一个大品牌的咖啡连锁店。这些位置也可用来销售二手车或中餐，但从未有这种情况出现。这不是因为地铁站不适合销售中餐或二手车，而是因为其他地方也可以销售中餐或二手车，而且租金更低——那些地方顾客不那么匆匆忙忙，更愿意走过去，或者叫一份外卖。对于咖啡屋或销售糕点、报纸的类似场所，其他地方的租金可能更便宜，但节省的钱不足以弥补客流量的损失，更何况还有

些对价格麻木不仁的顾客。

变化的经济模型

在卡布其诺咖啡屋或地铁站还未出现之时，大卫·李嘉图就已做出了对地铁站卡布其诺咖啡屋的分析。这种魔法是人们要么讨厌经济学，要么热爱它。讨厌经济学的人认为，如果想理解现代的咖啡屋生意，我们不应该去读1817年的关于农业生产的分析。

但是我们很多人喜欢这样。在将近200年前，李嘉图就已研究出了我们理解当今问题的理论。19世纪的农业生产和21世纪的经济泡沫之间的差别是显而易见的，但在未言明之前，两者之间的相似性却难以察觉。经济学的部分任务是研究模型，阐明一些貌似复杂的问题背后的基本原理和模式，诸如农用土地或咖啡屋的租金问题。

有关咖啡屋的模型还有很多，它们有助于解释咖啡屋的各个方面。咖啡屋的设计与建筑模型可作为房屋设计师的研究案例。咖啡机能够产生用于冲泡浓咖啡的10个大气压力，物理学模型可勾勒出这种咖啡机的突出特征；同一个模型还可用来讨论真空泵和内燃机。目前，在用不同方法处理咖啡渣时，我们还用各种模型分析它们对生态造成的影响。每种模型都有助于分析不同方面，但如果一种“模型”试图同时描述设计装潢、工程学、生态学、经济学，那么它将与现实同样复杂，所以无助于我们的理解。

李嘉图的模型有助于探讨稀缺与还价能力之间的关系，而这个模型的适用范围远超出咖啡屋或农用土地，它能够彻底解释我们周围的很多问题。当经济学家观察世界时，他们看到的是背后隐藏的社会模式，而只有一个人关注于本质的潜在过程时，这些模式才会显露出来。这种重点关注的方法却遭到批评家的诟病，他们说经济学未能考察全局，即整个“系统”。然而，19世纪关于农用地的分析在道出21世纪咖啡屋的真相时，它怎么可能了解两者之间所有的重要差别？真相就是：在理解某种事物时，如果不关注某些特定方面以降低其复杂性，就不可能理解这

58书网 www.58L.com.cn 您正在观看的电子书免费源自【58L书网】请勿用于商业，并支持购买正版书籍

种事物。经济学家要关注的方面很多，稀缺就是其中之一。这种关注意味着，我们没有留意咖啡机的机械原理，没留意咖啡屋的色彩设计，也没留意其他有趣的、重要的方面。但是我们的这种关注也有收获，而收获之一就是我们对系统——经济系统，有了一种理解。这种系统超出很多人的认识，它更加包罗万象。

然而，谨慎是必要的。众所周知，经济模型的简单化曾令很多经济学家误入歧途，李嘉图就是早期的受害者之一。他关于农夫和地主的成功模型很精彩，但他却想把它进行扩展，用以解释整体经济中的收入分配：工人收入多少，地主收入多少，资本家收入多少。扩展后的模型不太适用，因为李嘉图将这个农业部门看做只有一个地主的大农场。如果农业部门是统一的，那么提高土地生产率（如改进道路或灌溉系统）就不能增加收益，因为这些改进措施还会减少本已稀缺的优质土地。但是，处于竞争之中的单个地主就有动力去做出改进。由于纠缠于技术细节，李嘉图未能认识到，成千上万名相互竞争的地主将做出不止一种决定。

因此李嘉图的模型不能解释一切，但我们将会发现，这个模型的生命力比李嘉图自己想象的还要长远。它不仅能够说明咖啡屋和农用土地背后的原理，如果正确应用，它还能够说明环境立法会大大影响收入分配。它能够解释，为什么有些行业自然而然地拥有高利润，而其他行业的高利润肯定是一种相互勾结的标志。它甚至能够解释，为什么高学历的人反对其他高学历的人移民进来，而工人阶级则抱怨其他非熟练工人的移民。

绿化带与轻轨

你是否在意自己被“宰”？

我在意。生活中有很多东西卖得很贵。当然，有时东西贵是因为稀缺力量的自然结果。例如，并没有很多楼房能够俯瞰纽约的中央公园或伦敦的海德公园，因为很多人想住在这样的房子里，而这样的房子又很贵，所以多数人不免最后失望。这种事情本身无可厚非。但电影院里卖

58书网 www.58L.com.cn　您正在观看的电子书免费源自【58L书网】请勿用于商业，并支持购买正版书籍

的爆米花为什么那么贵，原因好像就不太明显——我知道爆米花并不短缺。所以我们首先想做的，可能就是要弄清楚东西之所以昂贵的不同原因。

跟随李嘉图的论述，我们先了解了各种高额地租背后的不同原因。你可能对了解草甸的地租兴趣不大（除非你是农夫），但如果说到为什么你租的房子那么贵，或银行是否在“宰”你，你可能就会兴致高涨。但我们可以先从草甸开始，然后在更广的范围内运用我们学到的东西。

我们知道，最肥沃土地的地租由两种土地的粮食产量差额决定，这两种土地是最肥沃土地和边际土地。所以，高地租的明显原因是：相对于边际土地而言，最肥沃土地能够出产更值钱的粮食。正如前面所述，如果1蒲式耳粮食值1美元，那么5蒲式耳粮食的地租就是5美元，而如果1蒲式耳粮食值20万美元，那么5蒲式耳粮食的地租就是100万美元。如果粮食昂贵，那么产出粮食的稀缺的草甸自然也会昂贵。

但还有抬高草甸地租的另一方式，这可就不是那么自然的过程了。我们假设地主们凑在一起，千方百计说服本地行政长官：英格兰应该有一条所谓的“绿化带”，所以应通过立法严禁在城市周围开垦地产。这些地主声称，美丽原野被农场覆盖将是一种羞耻，所以需要规定：开垦荒地是非法行为。

地主们将从这样的禁令中大大获利，因为它将抬高所有合法土地的地租。要知道，草甸土地的租金由草甸土地生产力与边际土地生产力的差额决定。禁止开垦边际土地，那么草甸地租就会暴涨；在以前，农夫们除了付租金去耕种草甸土地，还可以去免费耕种草场，现在则别无选择。开垦草场成了非法行为，农夫们只能更急于到草甸上耕种，所以他们愿意支付更高的租金。

因此我们发现了为什么地租这么高的两个原因。值得为肥沃土地支付高租金的第一个原因是，肥沃土地产出的粮食更值钱；第二个原因是，原来的另一种选择不存在了。

读到这里，目前在伦敦租房子的读者可能会皱起眉头。伦敦的确被20

世纪30年代建起的“绿化带”包围着，这是否是伦敦房租或房价高昂的原因——不是因为它好于另外的选择，而是因为另外的选择被规定为非法？

其实两者兼而有之：伦敦的确是独一无二的地方，在这里建高档住宅或办公楼，效果要好过西伯利亚、堪萨斯城，甚至巴黎。地租之所以高，这是部分原因，但伦敦地产昂贵的另一原因就是绿化带。绿化带的一个效应是阻止伦敦无计划侵占周围地区——很多人认为这是个好主意。而另一个效应则是使伦敦租户的大量金钱流向了伦敦的地主：绿化带使伦敦的房租和房价远高于本来可能的水平，这就像禁止耕种草场后，草甸和灌木丛地的租金就会远远高于原有水平。

这并不是在反对绿化带。绿化带大有好处，能够将伦敦人口限制在600万左右，而不是让它膨胀到1 600万或2 600万。但是在衡量绿化带这种立法的好坏时，有一点很重要：我们要了解，它的效果远超过保护环境这一项。伦敦西区的办公楼租金远高于曼哈顿或东京的水平——实际上，西区是世界上办公楼租金最高的地方，而且这里还有世界上最昂贵的住宅，7 000万英镑（合大约1.3亿美元）。相对于想占有伦敦房产的人们而言，绿化带使伦敦的房产变得稀缺，当然，稀缺产生力量。

现在给你出第一道经济学测试题。轻轨可以将人们从市郊带入纽约的中央火车站，在改进市郊轻轨的服务或降低票价后，为什么在曼哈顿的租户会感到高兴？另外，为什么纽约的地主不喜欢这种调整？

答案是：公共交通系统改进后，就能够增加在城市其他地方租房的可能性。如果2小时车程缩短为1小时，人们能够在车上找到座位而不用老是站着，那么就有些人为了省钱宁可搬出曼哈顿，然后市场上就会出现空置的房屋，稀缺的情况缓解，房租下降。交通系统的改进不只影响乘客，它还影响与房产市场相关的每个人。

我们正在被“宰”吗

作为卧底经济学家会碰到一个问题：你开始发现，在这个地方有各种形式的“绿化带”。我们如何做出区分？哪些东西价格昂贵是因为它

58L书网 www.58L.com.cn　您正在观看的电子书免费源自【58L书网】请勿用于商业，并支持购买正版书籍

们自然稀缺，哪些东西价格昂贵是因为人为手段——立法、规定或作弊？

李嘉图的模型在此也可提供帮助。我们需要注意自然资源（如田地或繁华地段）和公司之间潜在的相似性。在田地里，投入一些东西可产出另一些东西：化肥和种子变成粮食。公司也一样。汽车制造商利用钢铁、电和其他成分制造汽车；加油站靠自己的油泵、大罐燃料、土地为你的油箱加满汽油；银行利用电脑、先进的会计系统、现金为你提供金融服务。在不必动用太多“知识暴力”的情况下，我们可以用“利润”代替李嘉图模型中的“地租”。地租是地主靠他们的资产获得的回报，利润是公司所有者靠他们的资产获得的回报。

让我们以银行业为例。想象一家银行善于提供优质的金融服务——它有出色的公司文化、良好的品牌，而且已研发出最专业化的金融软件。优秀的员工在这里工作，而且其他优秀人员会加入他们的队伍，向他们学习。所有这些加起来，就具有了经济学家约翰·凯（John Kay，他经常清晰地引用李嘉图的模型）所谓的“可持续竞争优势”，意指那种能够压倒竞争对手、常年产生利润的优势。

让我们称这家超级银行为阿克塞尔金融集团。第二家银行是鲍勃信贷银行，它竞争力相对较差，品牌的信誉度没那么高，公司文化也一般。它并不算糟糕，但也不出色。第三家银行是科尼利厄斯储蓄信用社，它极其低效：声誉很差，出纳员对客户态度恶劣，资金支出缺乏管理。科尼利厄斯的银行不如鲍勃的银行效率高，与阿克塞尔金融集团相比更加微不足道。这种情况令我们想起三种类型的土地：能够出产很多粮食的草甸土地、效率较差的灌木丛地、效率更差的草场。

阿克塞尔的银行、鲍勃的银行、科尼利厄斯的银行相互竞争着提供金融服务，都劝人们来开户或贷款。阿克塞尔的银行非常高效，所以能够以相同成本提供更低价或更高质量的金融服务。每年年末，阿克塞尔的银行都能获得巨额利润，鲍勃的银行为客户提供的服务相对差一些，所以利润也只是平平，而科尼利厄斯的银行则只能勉强做到收支平衡。如果金融市场形势紧迫，科尼利厄斯的银行就会关门歇业，如果金融市

58书网 www.58L.com.cn 您正在观看的电子书免费源自【58L书网】请勿用于商业，并支持购买正版书籍

场形势开始好转，科尼利厄斯的银行就开始盈利，这时甚至比科尼利厄斯银行更低效的新银行也会成立。新银行将成为勉强收支平衡的边际银行。

不必重复每一步的分析，我们能够想起，草甸土地的地租是由草甸土地与边际土地（草场）的粮食产量差额决定的。同理，阿克塞尔银行的利润是在与科尼利厄斯银行的比较中决定的，因为后者是边际银行，利润很少或没有，公司的利润如地租一样，是由其他可供选择的对象决定的。如果公司面对强大的竞争对手，它的盈利肯定比不上面对软弱对手的公司。

你可能会想到，这种类比存在一个缺陷：草甸的面积是固定的，但公司可以成长壮大。但这只说对了一半：在不损害声誉和其他成功因素的情况下，公司不可能一夜之间成长壮大；另一方面，虽然土地面积没有改变，但时间一长，随着灌溉系统、虫害控制措施、肥料技术的发展，不同土地之间的差别也会发生改变。李嘉图的模型忽视了这些长时期内的变化，它解释的租金价格趋势只能管几十年，而不是几百年，而用这种模型解释公司盈利能力，则只能管几年，而不是几十年。与很多经济学模型一样，这种分析在某种时间尺度内适用——在当前情况下就是短期和中期内。至于其他时间尺度，则需要另外的模型。

这很好……但与公司不当牟利有什么关系？

报纸经常指出，公司高额利润是消费者遭到欺诈的标志。这类观点正确吗？只是有时正确。李嘉图的分析说明，某个行业（如银行业）平均利润高的原因有两个。如果客户真的看重优质服务和良好声誉，那么阿克塞尔和鲍勃的银行将赚很多钱（科尼利厄斯的银行是边际银行，利润微不足道），报纸上的攻击只能用来抱怨超额利润。如果客户对优质服务只是略微看重，那么阿克塞尔和鲍勃的盈利就不会比科尼利厄斯高很多（科尼利厄斯的银行仍是边际银行，盈利仍微乎其微），而平均利润也会较低，这时评论家们将保持沉默。但行业的动力和策略没有改变，唯一改变的是客户为优质服务支付的奖金。没有人在欺诈别人，相反，阿克塞尔和鲍勃因为提供稀缺而高价值的服务获得奖赏。

然而，高利润的获得并非总是如此公平，有时报纸的愤怒是合理的。

公司的高利润还可能有第二种解释。如果有一种金融业的“绿化带”将科尼利厄斯的银行驱逐出市场，那会怎样？在现实世界里，潜在的新公司无法进入市场、参与竞争的原因有很多。有时消费者只能责怪自己：新公司之所以难以进入市场，就是因为消费者只愿跟老牌公司打交道。约翰·凯说明，某些“令人尴尬的”产品（包括避孕套和卫生棉条）之所以享受高利润，是因为新进入的厂商很难宣传自己的产品。更常见的情况是，有些公司会为保护自己去游说政府，而世界各地有很多政府会提供垄断性的专卖权，或严格限制进入某些“敏感”行业，如金融业、种植业、电信业。无论原因何在，效果都一样：免于竞争的老牌公司享受高额利润。实际上，这两者非常相似：没有替代品的土地所收的地租，没有竞争对手的公司所享受的利润。因此经济学家常称这种利润为“垄断性地租”（monopoly rent）。这个词汇容易造成混淆，所以你有理由责怪大卫·李嘉图的模型和之后经济学家们缺乏想象力。

如果我想知道自己是否遭到超市、银行或药品公司的欺诈，我就应该首先查它们是否为高利润行业。如果的确是高利润行业，那么我就心里打个问号。但如果相当容易就能建立一家新公司参与竞争，那么我的疑虑会减少。这意味着高利润是由自然的稀缺性造成的：世界上真正优秀的金融公司并不多，而优秀金融公司的效率远远高于糟糕的金融公司。

资源“地租”

愿意免于竞争、享受垄断性地租的并非只有地主和企业家。工会、说客集团、专业研究人员，甚至政府都喜欢垄断性地租。每天，我们周围的人都在努力避免竞争，或者从成功做到这一点的人那里攫取回报。经济学家称这种行为为“设租”（creating rents）或“寻租”（rent-seeking）。

做到这一点并不容易。事实表明，世界是个自然竞争的所在，要免于竞争可不那么简单。竞争是一种福祉，原因在于，虽然当你处于竞争的不利位置时会感到不舒服，但作为客户，你会处于有利位置，会感到

高兴。当人们竞相为我们提供工作岗位、报纸、度假胜地时，我们就会获利，一如我们虚构中的地主能从鲍勃和阿克塞尔的竞争中获利。

防止竞争的一个方式是控制某种自然资源，如农田。世界上的优质农田只有那么多，只有农业技术革命才能改变这一点，但农田并非世界上唯一有限的自然资源。另一个例子是石油。世界有些地方能够廉价出产石油，最著名的是沙特阿拉伯、科威特、伊拉克和其他波斯湾国家。世界其他地方能够以更高成本生产石油——阿拉斯加、尼日利亚、西伯利亚、加拿大阿尔伯达省。还有很多地方有石油，但开采成本非常高，所以没人愿意去开采。目前，阿尔伯达等地方出产的是边际石油。

在研究李嘉图的地租理论时，石油行业的历史可作为案例。在1973年之前，世界石油供应主要来自“石油草甸”，大部分在中东。尽管石油对于工业化国家来说不可或缺，但石油的价格原来很低——按可比价格计算，一桶石油的价格还不到现在的10美元，因为当时以低成本可以得到大量石油。1973年，拥有多数优质油田的石油输出国组织（欧佩克）决定收回一些油田的代理权，就命令所有成员国限制石油生产。油价直线跳升，按现在价格计算，达到每桶40美元，而后又升至80美元。油价多年来保持在高位，因为短期内替代油源很少。（在李嘉图的世界中，这相当于突然停止草甸上的种植活动，而草场还未来及清理开垦，所以造成粮食暂时短缺，地租迅速上升。）

当油价达到每桶80美元时，其他很多选择方案显得便宜起来，人们逐渐采用这些方案：不再用油发电，而是改用煤，制造耗油量低的汽车，开采阿尔伯达、阿拉斯加等地的石油。越来越多的“能源灌木丛地”和“能源草场”被培育起来。为保持高价，欧佩克被迫接受越来越小的世界石油市场份额。沙特阿拉伯在1985年终于跳将出来，开始扩大生产。1986年，石油价格狂跌，直到几年前，油价大致等于阿尔伯达等地油田的生产成本——约每桶15~20美元。最近几年，中国的石油需求量大增，而沙特阿拉伯、伊拉克、尼日利亚、委内瑞拉的供应多次中断，这些促使油价超过每桶50美元。然而，即使按照20世纪90年代的低价计算，沙特和科威特廉价油田的石油开采成本每桶只有几美元，所以几乎为纯利。

何时犯罪是划算的

世界经济中有很多现象，它们并非都与有限的自然资源紧密相连。这就是说，人们必须找到其他防止竞争的方式。

一种常见的方法就是诉诸暴力，这在毒品贸易和其他有组织犯罪中尤其普遍。毒品交易者不愿有竞争者，那样毒品价格会被压低。有理由相信，通过枪杀别人或召集足够多的成员，一个犯罪组织能够打击对手组织，阻止对方进入市场，从而享受巨额利润。当然，这是非法的，但毒品交易就是这样；反正你在冒着蹲监狱的风险，采取折中的办法就没有意义。如果毒品交易者想享受稀缺产生的力量，他们必须减少竞争。与此同时，他们的客户在遭受欺诈时，也不太可能去报警。

对于一般的毒品组织而言，很遗憾，甚至暴力都可能不足以赢得利润。难点在于，枪支和冲动的年轻人都有大量供应。任何帮派赚钱多了，都会有其他帮派觊觎它的地盘——就会有大量竞争者。经济学家史蒂芬·莱维特（Steven Levitt）和社会学家苏迪埃·温卡什（Sudhir Venkatesh）设法得到了一个美国街头黑帮的账目，结果表明，“马仔”每小时只能给家里挣1.7美元左右。他们升职的前景很好，因为帮派成员的更新很快（经常有人离开或被杀），但即使考虑到这种前景，平均工资每小时也还不到10美元。这笔钱实在不算多，因为在4年时间里，一名普通黑帮成员会遭到两次枪击、被捕6次，而且被杀的概率达到25%。

有些犯罪组织做得更成功。黑手党集团经常涉足合法生意，例如大批量的洗衣生意，如果能够阻止竞争对手进入，这种生意能够获得高额利润。阻止对手进入的方式之一就是进行威胁。这相当容易，因为相对于一袋可卡因，找到运衣物的卡车很容易，搞破坏也是易如反掌。对客户进行威胁就更简单了。《黑道家族》（*The Sopranos*）的影迷都知道，黑手党为酒店提供高价洗衣服务，作为敲诈钱财的一种方式。原因很明确：酒店尤其经不起敲诈，因为它不能怠慢房客。所以，尽管通过提供高价服务敲诈得到的金钱需要缴税，但黑手党还是愿意以这种方式收取保护费。高利润的行业通常会吸引竞争者，但在当前的例子中，竞争者

要考虑的是：必须以更安全的方式来谋生。

这表明，为竞争者设置进入障碍、从而享受长期利润的手段不在于暴力，而在于组织的效率。阿克塞尔的银行有效率，科尼利厄斯的银行没有；普通的街头黑帮缺乏效率，而黑手党显然不缺乏。

“一致对外”的专家

幸运的是，我们属于发达国家有教养的人群，通常远离那些以暴力抵制竞争的人们。但是事实上，人们还有排挤竞争者的其他方法。

工会是显而易见的例子。工会的目标是防止工人相互之间竞争工作机会，那样会压低工资水平、降低工作条件。如果对电工的需求量很大，而能够做电工的人很少，那么电工就拥有了稀缺所赋予的力量，这时无论有没有工会，他们都能享受高工资和优越的工作条件。如果电工越来越多，那么这种力量就会衰减。新电工就担当了农夫鲍勃的角色。成立工会的目的，一方面是为了集体进行讨价还价，一方面是为阻止更多人进入这一行业。

当19世纪大规模机械化逐渐普及时，建立工会的需求就会越来越强烈。工人是个人数众多的群体，所有人都集中在城市，很容易相互替代。如果不建立工会，工资就会非常低。有了工会，就可以排除竞争，使工资上涨——工会内部的人就很幸运。在美国，工会本来遭到法律的牵制：反垄断法的用意一方面是防止大公司合并，另一方面是为反对工会。但随着政治气候的变化，这些法律被裁决为不适用，工会的力量因而发展壮大起来。

如果工会特别成功，那么我们可以预料到，建立了工会的行业能够享受高额工资，而在某些时候、某些地方的确曾出现这种情况，例如20世纪六七十年代的美国汽车制造行业。但要做到这么成功，工会会面临几个障碍。如果工会的要求被视为不合理，且造成物价上涨，以致大部分公众觉得无法接受，那么公众就会给政客们施压，要他们去约束工会。有时工会的稀缺性也会遭遇国际竞争的挑战，以美国汽车业工人为例，

他们本来享受高工资和优越的工作保险，直到后来日本汽车企业利用更高效的方法，才使美国生产商承受了巨大压力。

有些行业处于衰退之中，如英国的造船业和美国的汽车制造业，这些行业的工作岗位迅速减少，工会保持自身稀缺性价值时遇到很大困难；由于对工人需求量减少，工会无法以削减工人的供应作为威胁的借口。

在其他行业，工会力量遭到压制的原因不是衰减的需求，而是强有力的雇主。在美国，沃尔玛讨价还价的力量就相当巨大：2004年春，北美地区只有两家沃尔玛超市有工会，但当时沃尔玛还宣布，其中那个魁北克分店的工会将被解散，因为该工会有损沃尔玛的经营模式。在英国，尽管合格教师短缺，但教师的工资仍非常低。这是因为他们的唯一雇主——英国政府，在讨价还价时拥有巨大力量。通常，当工作者出现短缺时，雇主之间的竞争将抬高工资水平。只有单个垄断的雇主才可能维持一种局面，使教师存在严重短缺的同时工资无法相应上涨。这时教师们拥有一些稀缺的力量，但政府的稀缺力量更大。

其他专业人员，如医生、保险精算师、会计师、律师能够保持高工资，采取的方法不是组织工会，而是使用其他手段，建起虚拟的“绿化带”，使潜在竞争者开张的难度增高。常见的虚拟绿化带包括：获得从业资格的时间，专业机构每年只通过固定数量的候选人。在种种机构中，很多声称是为保护我们受到“非专业”人士的侵害，实际却是为了维持那些“专业”人士的高收入。实际上，很多人非常愿意去找经验丰富但缺乏正式资格的专业人员，甚至愿意听取医学院学生、外国医生、其他治疗专家的意见。但是，合法的医疗专家努力限制完全合格专家的供应，以通过法律排挤任何低成本的替代者：即使你无法支付草甸的地租，灌木丛地和草场也禁止耕种。难怪肖伯纳说专家是“一致对外”。

谁偷走了我们的工作

移民问题总是牵动美国的敏感神经，虽然最近国家安全已成为焦点，但围绕移民问题的争论仍不绝于耳：移民偷走了我们的工作吗？他们可

58书网 www.58L.com.cn 您正在观看的电子书免费源自【58L书网】请勿用于商业，并支持购买正版书籍

能偷走了你的工作，但他们肯定没偷走我的工作。

高学历工作者的工作岗位要求技能和培训，企业家需要廉价劳动力，这两类人往往欢迎移民参与到国家的经济文化生活中，使之更加丰富。而受教育水平低的工作者往往抗拒低技能的移民涌入，所持理由就是“他们偷走了我们的工作”。或许这种说法显得滑稽，但从他们自身利益考虑，这样说不无道理。

作为一名有技术的工作者，我不愿拒绝移民的到来，而且愿意看到更多的移民。我愿意看到，为什么不呢？如果你需要技术工和非技术工一起完成有益的工作，那么对我直接有益的事情，就是看到更多非技术工来到这个国家，并直接侵犯现有非技术工的利益。

想象我和我那些高学历的公民是地主，而不是标有“学位”的“草甸”。我的技能和资格是一种资源，就像草甸是一种资源那样。但是，我的技能是一种稀缺资源吗？想象我去为沃尔玛的管理团队工作的情形吧。当我的技能（我们不必说明是什么样的技能）与收银员和货架管理员的辛苦工作相结合时，我们就成为一个生产性团队，谁从中获益取决于谁的能力稀缺。如果这个国家短缺非技术型的货架管理员，那么他们的工资就必然上涨，以吸引更多人进入这个岗位。但如果这个国家缺少的是技能型的管理者，而且非技术型的货架管理员比比皆是，那么我就会因为自己的稀缺性价值而获得高收入，就像一旦足够多的农夫出现时，地主的收入就会因土地稀缺而上涨。

有些人责怪工人阶层因为种族主义反对移民。然而更具说服力的理论是：每个人都根据自身利益行事。新工人对拥有资产的人有好处，因为后者变得相对稀缺，无论他们的资产是草甸还是学位，但如果老工人讨厌新工人，这是可以理解的。实际上，受新移民伤害最大的是之前的移民团体，因为后者发现，他们的工资被固定在了最低水平。

各种事实支持李嘉图理论对于移民问题的解释。技能型移民降低了技能型当地人的工资，非技能型移民降低了非技能型当地人的工资。在英国，由于3万名国外护士的流入，国民保健体系（National Health Service）的护士收入被维持在低水平，在英国的移民拥有大学学位的可

能性，比英国本土人高出近50%。相比之下，美国吸收的低技能移民的比例大大高于英国，所以非技能型人员的工资停留在低水平，他们的工资在30年中没有提高。

经济学家应该做些什么

在本章我们一直在像经济学家那样思考问题，但这意味着什么？我们已经用一个重要的经济学模型来加深对于不同情况的理解。本章先是客观生动地分析谁在卡布其诺生意中赚钱，然后探讨具有危险性的土地规划政治禁令和移民问题。

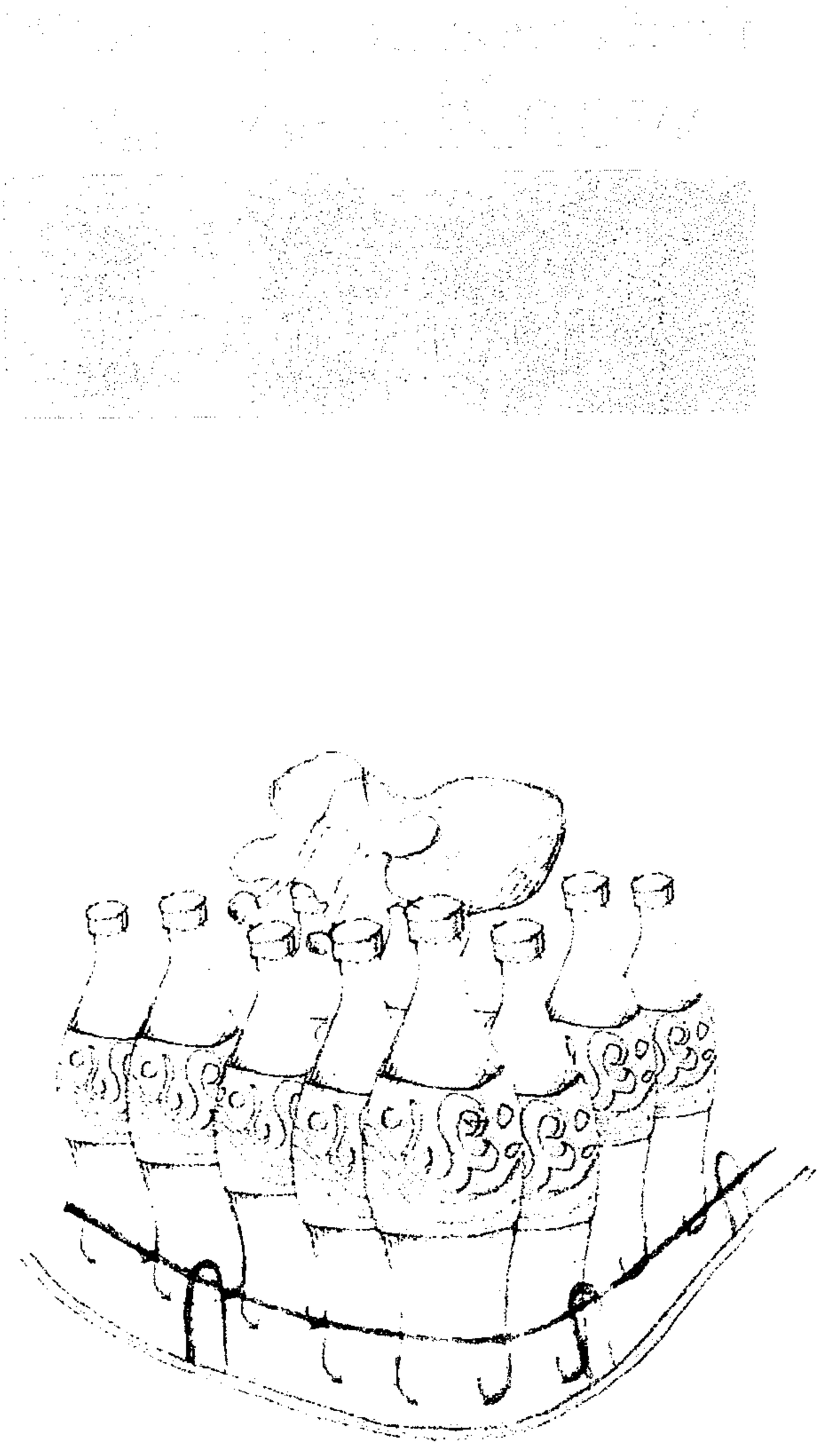
有些经济学家会说，他们对咖啡屋地租的分析与对移民问题的分析没有什么差别。从某种重要的意义上讲，这话没错。经济学在很多方面就像工程学一样，它告诉你事物如何运作，而如果你改变它们，会出现什么情况。经济学家能够说明，如果让大量技能型移民进入，那么技能型工作者和非技能型工作者的工资差距将缩小，而如果让非技能型移民进入，那么效果刚好相反。至于社会及其领导人如何对待这种信息，那就是另一码事儿了。

不过，虽然经济学本身是一种客观的分析工具，但这并不能表明经济学家总是客观的。经济学家研究权力问题、贫困问题、增长问题、发展问题，但在运用这些模型分析以上问题时，很难对模型背后的现实世界无动于衷。

所以经济学家经常超越自己的角色，去担当经济政策的工程师，成为某些政策的鼓吹者。例如，大卫·李嘉图就是自由贸易的早期倡导者。他在朋友詹姆斯·米尔（James Mill）的鼓励下竞选议会议员。他在1819年当选，当时他倡导废除《谷物法》（*Corn Laws*），这种法律严格限制谷物的进口。李嘉图的理论清楚表明，《谷物法》让钱流入地主们的口袋里，而出钱的则是这个国家其余的所有人。李嘉图不满足于分析《谷物法》的影响，他想要废除这种法律。

今天的经济学家们针对保护主义的法律得出类似结论。如我们将在

第9章见到的，这类法律维护了享有特权集团的利益，却牺牲了所有其他大众的利益，无论在发达国家还是发展中国家情况都一样。如果采取更好的经济政策，几十亿人可以获益。而由于糟糕的经济政策，几百万人正在死去。有时经济学的逻辑如此具有说服力，这使得经济学家不得不坚持某种立场。



超级市场已将价格定位转变成一种艺术，并为此发展出一系列策略。而最出色的价格定位者在增加利润时，总是将自己的努力与善行联系在一起……

如果你最近到过伦敦，或许曾去过伦敦眼——这座作为首都的地理标志摩天轮的话，在天气晴朗时，你可以从科斯达咖啡连锁店（Costa Coffee）买一杯卡布其诺，然后坐在摩天轮的座舱里，一边惬意地品尝咖啡，一边看着一个个座舱在你和太阳之间转过……这就是生活中简单的快乐之一。

环顾伦敦眼周围，你会发现很多掌握稀缺资源的商家都想靠稀缺性发财。例如，科斯达就是这一带唯一的咖啡屋，还有一家孤独的纪念品商店也在红火地做生意，但最明显的例子还是伦敦眼本身。它高于伦敦多数的著名建筑，是世界上最大的观光转轮。稀缺的力量无疑是巨大的，但它并非“法力无边”——伦敦眼或许是独一无二的，但游人并非没有其他选择，大家总可以选择不去乘坐它。沿着河流走下去，有千禧穹顶（政府出资建起的一座巨大的白象，为庆祝千禧年而设计的），它同样独一无二，“世界最大的建筑结构”，当局炫耀说。然而现实证明，千禧穹顶遭遇了商业失败，因为仅仅以独特性并不足以说服人们掏腰包去填补它巨大的建筑成本。拥有稀缺力量的企业无法强迫我们为其产品支付过高的价钱，但是为了让我们付出更多，它们有多种策略可以选择。现在卧底经济学家就投入工作，去发现这类策略。

作为伦敦眼旁边唯一的咖啡供应者，科斯达咖啡屋将稀缺的力量大肆施加到顾客身上，这并非出自科斯达的本意，只不过反映了一种值得注意的机制。如我们所知，因为顾客愿意为热点位置的咖啡支付高价，所以科斯达必然要支付高租金。科斯达的地主将部分稀缺价值出租给一

家咖啡屋，就像曼哈顿的摩天大厦和滑铁卢、新宿等车站所做的那样。稀缺性用于出租——以合理价格出租。

但是，科斯达如何利用它从伦敦眼那里租借的稀缺性？他们可以直接将一杯卡布其诺的价格从1.75英镑（约合3美元）提高到3英镑（近6美元）。有些人会买，但多数人不会。想想千禧穹顶：稀缺赋予你力量，但并非无限制性的力量。另一种选择是可以降低价格，以销售更多咖啡。其实每杯咖啡卖60便士（1美元），他们也可以将人员工资等成本收回。不过，这样一来，他们必须将销售额提高几十倍，否则就无法赚回所支付的租金。这是一种两难困境：每杯的利润大，销售量就小；每杯的利润小，销售量就大。

如果科斯达能够向不愿多付钱的人收60便士，同时向愿意多出钱的人收3英镑，那样就会避免这一困境，他们就能够尽可能获得高利润，而且仍不放过从“小气鬼”那里赚取低利润。但是，怎么做到这一点？难道在标价牌上写：“卡布其诺，3英镑一杯，除非你只愿付60便士”？

为大方顾客提供的卡布其诺	**每杯3英镑**
为小气顾客提供的卡布其诺	每杯60便士

肯定要照这种思路去做，但如果太直接，伦敦南岸购买咖啡的公众必然不答应，所以科斯达必须做得巧妙些。

科斯达暂时想到一个绝妙的策略：像当下很多咖啡屋那样，科斯达提供“公平贸易”咖啡。这些咖啡来自一个重要的公平贸易品牌，该品牌叫做咖啡直达（Cafédirect）。咖啡直达承诺向贫困国家的咖啡豆种植户提供优惠价格。几年来，愿意为第三世界国家农民提供支持的顾客（这类顾客在伦敦显然为数不少）为每杯咖啡多付10便士（约18美分）。他们或许相信这10便士进入了生计艰难的咖啡农户手中，然而证据表明，这笔钱大部分进入了科斯达的户头。

每购买1英镑的咖啡，咖啡直达向农民们多支付40~55便士（达1美元）的溢价。这相对低额的溢价使危地马拉的农民收入几乎翻倍，那里的平均收入每年低于2 000美元。但是，因为一般每杯卡布其诺要用1/4

盎司的咖啡豆，这部分溢价如摊入成本，则每杯价格应增加不到1便士。

在科斯达多收的钱中，90%以上在顾客和农民之间消失了。所以，要么是科斯达和咖啡直达（通过高成本）浪费了这笔钱，要么是他们使它变成了利润。公平贸易咖啡组织所做出的承诺是针对生产者，而不是消费者。如果你购买公平贸易咖啡，那么你能得到保证：生产者将得到优惠价，但这并不能保证你将得到优惠价。事实上，在从发展中国家购买咖啡时，公平贸易咖啡的批发商可以支付相当于市场价2倍、3倍甚至4倍的钱，同时不必为一杯卡布其诺增加明显的生产成本，因为咖啡豆只占成本的很小部分。多收10便士会造成一种误导的印象：要坚持购买公平贸易咖啡需付出很大成本。在一位卧底经济学家的不断质询之下，科斯达答复说，整个公司制造了错误印象，所以在2004年末，科斯达开始只根据要求提供公平贸易咖啡，不再收取溢价。科斯达之所以放弃公平贸易咖啡中的溢价，是因为那样做不利于公关，而并非无利可图。但是，为什么有利可图的方式是将公平贸易咖啡（而非普通咖啡）加价呢？这当然不是因为科斯达反对公平贸易的概念、试图以涨价抵制这种理想化行动，原因与公平贸易根本没关系。原因在于，公平贸易咖啡使科斯达能够发现哪些顾客愿意多付钱——如果给顾客一个理由的话。如果购买一杯公平贸易的咖啡，你就向科斯达传递了两条信息。第一条信息他们不太感兴趣："我认为公平贸易咖啡是应该得到支持的产品。"第二条信息是他们渴望听到的："我并不在意多付点钱。"

这马上让科斯达得到了他们寻求的信息。他们知道，社会责任感强的公民往往不太在意他们在咖啡屋的花费，而社会责任感弱的公民往往很关注价格问题。

为社会责任感强的顾客提供的卡布其诺	每杯1.85英镑
为社会责任感弱的顾客提供的卡布其诺	每杯1.75英镑

科斯达之所以设计这种策略，是因为他们要最有效地利用从伦敦眼那里租借来的稀缺力量。他们的日子不好过，要么抬高价格失去顾客，要么降低价格失去利润空间。如果针对每位客户的价钱必须一样，那么

58书网 www.58L.com.cn 您正在观看的电子书免费源自【58L书网】请勿用于商业，并支持购买正版书籍

他们只能去猜测两种价格之间的最佳均衡点。但如果他们可以向大方的（或说社会责任感强的）顾客收高价、向小气的（或说社会责任感弱的）顾客收低价，那么他们就能做到两全其美。这种策略对科斯达来说已行不通了，但我们大可不必为他们担心。科斯达有很多方法找出愿意接受加价的顾客。科斯达这么做并不能算做不择手段。任何经营有方的企业都努力向每位顾客收取他乐意支付的最高价，而且它们能够做到。

任挑一家星巴克作为例子。为方便做出证明，我们选择P街的星巴克店，它是华盛顿特区的第14家。价目表如下：

热巧克力	**2.20美元**
卡布其诺	2.55美元
摩卡咖啡	**2.75美元**
白巧克力摩卡	3.20美元
20盎司的卡布其诺	**3.40美元**

解读出来就是：

热巧克力——没有作料	**2.20美元**
卡布其诺——没有作料	2.55美元
两者相结合——我很特别	**2.75美元**
用不同的粉末——我非常特别	3.20美元
要大杯——我贪嘴	**3.40美元**

星巴克不但给客户提供多种选择，它还尽量创造机会让顾客忽视价格问题。购买大杯、添加特殊口味的果汁、添加巧克力粉或喷上生奶油，这些都不用多花太多钱。对星巴克来说，上面价目表所列产品成本相差不大，也就是5美分或10美分。

这意味着星巴克向顾客收费过高吗？并非如此。如果收费高的话，那么一杯普通的卡布其诺或热巧克力将卖到3.30美元，而你添10美分就可以任意添加作料。或许星巴克愿意这样，但他们不能强迫对价格敏感的顾客出这种价钱。通过将成本差不多的产品价格档次拉开，星巴克能

够找出对价格不敏感的客户。因为它没有办法事先确认大方的顾客，所以它设下圈套，让他们自己往里钻。

每分钟出生一位大方的客户

要找到对价格不敏感的客户，通常有三种方式。现在我们谈其中两种，最好的留给下一节。

第一种被经济学家称为“第一级价格歧视”（first degree price discrimination），但我们称之为“个体定位”（unique target）策略：将每位客户作为独特的个体，根据他愿意支付的价格来收费，这是二手车推销员或房地产代理人的策略。这通常需要技巧和艰苦努力，所以并不奇怪，相对于销售人员的时间而言，所销售的东西具有较高价值——汽车和房屋当然是，但在非洲街头的纪念品地摊上，贫困的小贩会发现，花时间讨价还价多挣一两元钱是值得的。

然而，现在很多公司正在将评估个体客户的过程自动化，从而缩短所需时间。例如，为收集证据了解你喜欢购买哪些商品，超市向你提供打折卡，你可以用这种卡享受某些商品的优惠价。为享受某些商品的低价，你允许商店记录你的购货信息，然后商店向你提供商品的优惠券。这种策略并不完美，因为超市只能发放“降价”优惠券，不能发放“涨价”优惠券。“涨价”优惠券从来无法成功。

当技术条件允许时，具有稀缺力量的公司可以利用高度复杂的方法定位客户。有一种情况已不再是秘密：亚马逊等互联网零售商给客户电脑上装一个叫做“cookie”的追踪文件，为每位客户设定一个身份。亚马逊经常根据他们对每位客户的记录调整其商品价格。该公司的确曾经提供“涨价”购物券：两位读者购买同一本书，但提供给两人的价格却不同，价格是根据他们之前的购买倾向确定的。要做到这一点，超市交易要比网上交易难，但只要有合适的技术，超市也能够做同样的事情——每位客户都有一个身份标签，商品标价就可以因人而异。

当然，这种“个体定位”的方法不常见。在亚马逊的案例中，客户

后来认识到，如果他们删除电脑上的cookie文件就可以得到不同的价格，而且往往是更低价格，因此大家开始群起抗议。最后，像科斯达一样，亚马逊承诺不会再这样做。

有趣的是，人们往往不反对第二种方式，即“群体定位”（group target）的策略。这种策略就是向不同群体的成员提供不同价格。谁会埋怨儿童和老人优惠乘坐公共汽车？咖啡屋向附近地方工作的人提供优惠价，旅游景点为本地人降低票价，这不是很合理吗？其中的理由好像是：某个群体的人之所以多付钱，是因为他们有钱，而且因为他们有钱，所以他们不在意价格。但我们不应忘记，这种情况只是恰巧方便。公司想增加利润、使稀缺力量的价值最大化，所关心的是谁愿意多付钱，而非谁能够多付钱。

例如，当佛罗里达的迪斯尼乐园为50%以上的本地人提供折扣票价时，他们对这个阳光之州的贫困人口并没有任何表示。他们只知道，因为票价降低，很多本地人就会经常光顾迪斯尼乐园。但旅游者可能只会来一次，无论票价是高是低，他们都只光顾一次。

这个例子切中问题的核心，说明了“价格敏感度”、“慷慨大方”或“对价格感到无所谓”的真正含义。重要的概念在于：当我提高价格时，我的销售量下降了多少？而当我降低价格时，我的销售量提高了多少？经济学家往往称之为“自身价格弹性”。我个人认为，“价格敏感度”更准确一些。

访问佛罗里达的游客比本地人的价格敏感度低，这就意味着，如果迪斯尼乐园提高门票价格，本地人很可能就会少去那里。同理，如果门票价格下降，本地人就可能更多光顾这里，而外地游客则做不到这一点。有时富人会对价格不敏感，但并非总是如此。飞机的商务舱的票价总是很高，因为公司愿意出这笔钱，而航空公司正好利用这种稀缺力量。公司的电话费价格并不高，因为虽然公司愿意掏钱，但参与竞争的电话公司太多了，所以价格高不起来。

咖啡屋为本地工作者提供折扣价也是同样的道理。如果你在伦敦工

作，伦敦滑铁卢地铁站的AMT咖啡屋就会为你喝的咖啡降价10%。这不是因为本地的工作者穷困——他们当中包括政府高官和大型石油公司壳牌的高收入员工。这种折扣价反映出一个事实：尽管有钱，但本地工作者的价格敏感度更高。匆匆忙忙路过滑铁卢地铁站的乘客只能看到一两家咖啡屋，他们愿意花高价换取方便。但在上午11点30分时，本地工作者涌出办公室，他们可以走向任何方向，可以从好几家咖啡屋购买咖啡，所有咖啡屋对他们来说一样方便，他们有机会去尝试所有的咖啡屋。因此虽然富有，但他们的价格敏感度往往更高。

“个体定位”的策略很困难，一方面因为它要求掌握大量信息，另一方面因为它往往不太受欢迎。然而，尽管有种种困难，但它能够带来大量利润，所以各个公司总是千方百计使用这种策略。针对学生或本地人的“群体定位”策略虽然效果相对较差，但却易于实施，而且社会认可度高，有时甚至受到欢迎。相对于一视同仁地对待所有顾客，两种方式都能带来更多利润。

第三种方式：火鸡投票赞成感恩节

劝火鸡投票赞成感恩节的最高明、最通用的方式是“自首”策略——科斯达和星巴克都利用这种策略，让他们的部分客户承认，他们对价格不敏感。为使客户自我暴露出来，公司必须销售一些存在差别的产品。所以他们提供的产品要么数量不同（大杯和小杯的卡布其诺，或者以2杯的价格提供3杯），要么具有不同特征（有生奶油，或者白巧克力，或者公平贸易的原料），要么处于不同地点，因为地铁站小卖部的三明治不同于郊外大型超市的三明治，后者是大批量生产规格类似的产品。

应该问问这种策略的普遍性如何。因为产品多种多样，你很难知道一家公司是在利用价格定位的招数，还是仅仅为转移产品本身增加的成本。情况可能是：在一杯卡布其诺中使用公平贸易咖啡的确增加10便士（约20美分）的成本，或者，听装生奶油的冷冻费用很高，清洁起来很

麻烦，而且员工讨厌使用它；或者，大杯的咖啡需要花更长时间喝完，所以加收的费用不是针对咖啡，而是针对咖啡屋的座位——在这些情况下，收取更高价格的策略不是为了让我暴露自己，只是科斯达为了将成本转移到我身上。但我认为有一点是可以确定的，那就是，公司总是机警地利用它们所拥有的任何稀缺力量，从这种力量中挤出尽可能多的好处，而价格定位是做到这一点的最常用方式之一。如果某种做法看起来像是价格定位的策略，那么很可能就是。

虽然这种策略的使用难以证明，但如果你留心，那么就能在周围找到大量证据。例如，如果你购买一大杯卡布其诺，无论你在咖啡屋喝掉它，还是将它带走，你都需要付出比小杯卡布其诺更高的价钱。除非是在我心爱的咖啡屋，伦敦考文园的Monmouth，那里座位较少，如果你在店里喝大杯的卡布其诺，就需要付更多钱。然而，如果你将咖啡带走喝，就不必付那么多钱，而且杯子大小只有一种规格。我觉得，他们真的很不错，愿意出让这部分利润。要是针对座位收取费用，那就不太讲道理了。所以我们有理由相信，咖啡屋是在利用一种“自我定位”的策略，向愿意多付钱的客户收取高价。

不只咖啡屋这么做

超级市场已将价格定位转变成一种艺术，并为此发展出一系列策略。在伦敦利物浦街地铁站中央大厅的上面，有一家玛莎百货公司（Marks and Spencer）的食品店（Simply Food store），其目的是为迎合匆匆忙忙出入伦敦的那些人。现在我们已了解了地铁站的稀缺价值，所以不出意料，我们发现这家店的东西不便宜。即使对比玛莎百货在靡尔门街的另一分店，情况也是如此，那里虽然距离地铁站只有约500米远，但东西价格却便宜一些。

我随机挑选了利物浦街食品店的5种产品，然后在靡尔门街的食品店找到了其中的4种。靡尔门街的店里面，每种商品大约便宜15%。大盘沙拉从3.5英镑降到3英镑（6.6~5.65美元），三明治从2.2英镑降到1.9英

镑（4.15~3.55美元）。然而，尽管这种差异非常明显，但城市里的工作者很少为了节省30便士（约0.5美元）而走几个街区。这是一种大胆而有效的价格定位策略。

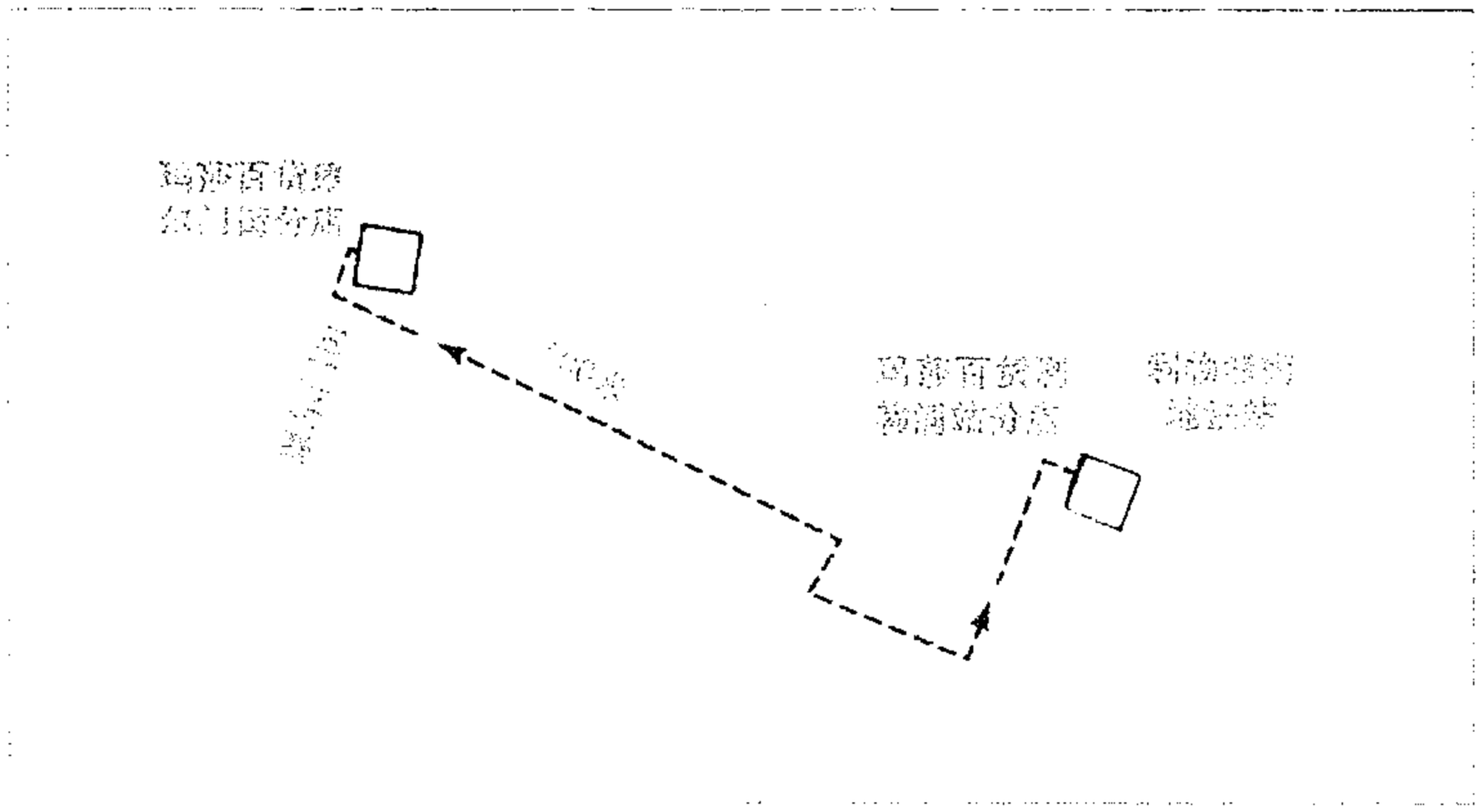


图2-1　为节省30便士你愿意走多远

玛莎百货的两家分店相距只有大约500米，定价策略却不同。但对多数城市居民来说，为节省一点钱而走这么远的路并不值得。

其他超市在定价策略方面更加谨慎。我再次扮演卧底经济学家的角色，对塞恩斯伯里（Sainsbury）超市的两家分店进行了对比，一家是伦敦西区中心位于托特纳姆法院路上的小型超市，另一家是位于达尔斯顿的大型超市——达尔斯顿位于伦敦东区，繁华程度相对较差。虽然并非不可能，但我很难找到规格完全相同但价格不同的产品。难道这意味着塞恩斯伯里超市不像玛莎百货那样运用价格定位的策略？绝非如此。他们只是将这一过程处理得更加巧妙。

在研究塞恩斯伯里超市的时候，我的方法与在玛莎百货时一样：走进商店，看什么能够吸引我的眼球。你或许知道，当我们走进商店时，那些能够吸引我们目光的商品之所以出现在那里，并非因为巧合——那是精心设计的结果，把吸引人、利润高的商品摆放在顾客走过的通道旁。至于什么商品有吸引力，这取决于顾客是谁。在托特纳姆法院路的店里，

显眼位置的商品都相当贵：1.95英镑（3.66美元）1公升装的纯品康纳橙汁，1.99英镑（3.5美元）100毫升装的纯品康纳“果冰爽”，80便士（1.5美元）750毫升装的维特尔矿泉水，诸如此类。并非这些商品在托特纳姆法院路比在达尔斯顿更贵（只有维特尔矿泉水更贵），而是在达尔斯顿，更容易映入眼帘的是更便宜的替代品。

例如，我在托特纳姆法院路店找不到便宜的橙汁，但在达尔斯顿，塞恩斯伯里自有品牌的鲜橙汁就摆放在纯品康纳旁边，但价格只有后者的一半，而浓缩果汁的价钱只相当于纯品康纳的1/6。名牌的意大利面在两家店价格都一样，但只是在达尔斯顿，旁边还摆放着塞恩斯伯里自制的意大利面，价格又只是约1/6。他们之所以这样做，就是认为托特纳姆法院路店的顾客对价格不敏感，而达尔斯顿店的顾客却更喜欢便宜商品——当然与此同时，这种策略也给那些相信“一分价钱一分货”的达尔斯顿店顾客提供机会，让他们展现自己的慷慨本色。

以“天然”之名进行的价格欺诈

最出色的价格定位者在增加利润时，总是将自己的努力与善行联系在一起。我们已经了解到，科斯达欣赏其对公平贸易的支持，同时以此找出乐意多花钱的顾客。向老人和学生提供优惠价也是在做好事（也就是说，向可能拥有工作的人收取较高价格）。除了愤世嫉俗者或经济学家，谁会反对这种值得表扬的行为？

目前盛行的游戏是以“天然”之名搞价格欺诈，搭“天然食品”的顺风车。天然食品的流行有多个原因，原因之一是，由于不断有食品危害身体健康的消息出现，很多人认为天然食品更好，至少天然食品不会要他们的命。所以超市采取应急措施，供应大批天然食品，而这些产品的价格远超出超市为此多付出的成本。在英国超市，这类产品经常堆放在一起，表面上是为购买天然食品的顾客提供方便，实际也为超市降低了风险，因为这样顾客就不会注意天然食品和普通食品的价格差异。在华盛顿特区星巴克对面的Wholefoods店，有大量高价水果蔬菜摆在一起，

其中既有天然食品，也有传统方法种植的产品，但摆在一起的总是完全不同的产品。天然的香蕉与“传统的”（非天然的）苹果摆放在一起，天然的大蒜与传统的葱头摆放在一起。你永远不会看到天然的香蕉与传统的香蕉摆在一起，或天然的大蒜与传统的大蒜摆在一起。那样的话，价格差异会令你倒吸一口凉气。

但是，高价的天然食品真是价格定位策略的一部分吗？天然食品的确应该更贵：它的生产成本更高，保质期更短，运输费用也比普通产品更高。然而，就像你的卡布其诺一样，对于超市货架上的多数食品而言，原料只占其价格的一小部分。例如，在英国，1夸脱天然牛奶收取约50美分的溢价，但其中进入农民腰包的还不到20美分。我们不应感到奇怪，超市正是借着“天然食品运动”的东风，通过抬高价格来“宰杀”顾客。如果你相信天然食品有好处，我提一个建议，不要让食品零售商破坏你的热情：用你的钱来投票，支持在天然食品和非天然食品方面定价接近的零售商，或直接供应商。

廉价购物和廉价商店

每当我说起我住在华盛顿市中心的Wholefoods超市旁边，人们总是说那家商店有多好：Wholefoods自诩为“世界领先的天然食品超市”，炫耀其社会参与性，而且提供大量新鲜的水果蔬菜、无激素的排骨、欧洲奶酪和啤酒、昂贵的巧克力。它是个很好的购物场所，还提供很好的食品，但我的很多熟人都抱怨Wholefoods的东西卖得贵。那里的东西果真卖得贵吗？

这取决于你对于“贵”的理解。可能人们在脑海里会进行一些价格的比较，公平的做法是对Wholefoods的商品价格与赛福威（Safeway）的商品价格进行比较。赛福威是五个街区外的一家超市，当地人称之为“苏维埃赛福威”（Soviet Safeway），因为那里商品种类少，而且购物环境较差。比较一下从Wholefoods超市出来的顾客，十个中有九个的购物总额超过赛福威的顾客。但是，这其实更多说明了顾客的问题，而非超

市的问题。可以证明，你如果对两家超市相同的商品进行比较，就会发现Wholefoods的东西与赛福威的东西一样贵。

赛福威和Wholefoods的香蕉价格完全相同，盒装的樱桃和圣女果完全等价。当然，赛福威的黄皮洋葱、爱尔兰黄油、切里奥斯麦片圈（Cheerios）价钱低一些，但Wholefoods的矿泉水、纯品康纳鲜榨橙汁、甜洋葱价格更低。有一个简单的事实，如果你分别从赛福威和Wholefoods购买相同的两大批各色商品，最后总价的差距会在一两美元之内，而且也有可能Wholefoods的商品总价还便宜些。

这不符合我们的常识，因为我们一般认为，有些地方的东西卖得贵，有些地方的东西卖得便宜，但这种想法其实没道理。毕竟，如果有些商店在类似地点以类似服务提供相同商品，但却收取更高价格，那么这意味着那里的顾客都是傻瓜。Wholefoods是个购物环境更舒适的地方，但无论如何，它只是一家超市，你还会像在赛福威一样，推着购物车逛逛，把需要的商品放进车里。

Wholefoods并未对相同商品收取更高价，所以从这个角度说，它的东西并非卖得贵。之所以说它的东西卖得贵，是因为其价格定位策略所瞄准的重点：基本生活用品的价格是具有竞争力的，但Wholefoods在挑选商品时，瞄准的是对“基本生活用品”理解不同的顾客。

例如：相对于Wholefoods，赛福威的纯品康纳橙汁和波兰泉苏打矿泉水价格更高。对Wholefoods的顾客来说，纯品康纳橙汁和苏打矿泉水是基本生活用品，所以这些商品的定价需要更具竞争力，而赛福威的顾客很可能认为自来水和浓缩橙汁也可以接受。如果赛福威的顾客购买苏打矿泉水或新鲜纯品康纳橙汁，则表现了他对奢侈商品的趣味。Wholefoods的顾客可能会放弃较便宜的纯品康纳，反而钟情于更贵的果冰爽，即在果汁店现榨的新鲜果汁。

在两家超市，作为基本生活用品的黄皮洋葱和甜洋葱价格差不多，但在Wholefoods，顾客还可以选择更丰富的品种：价格差异更大的珍珠洋葱、红皮洋葱，甚至是天然洋葱。在Wholefoods寻找高价商品的顾客会发现它们的。如果对价格缺乏好奇心，Wholefoods的顾客买下他首先

看到的洋葱，那么他就支付了高价。

从Wholefoods买出来的东西之所以比从赛福威买出来的东西贵，原因就在这里。这不是因为Wholefoods东西卖得“贵”，所以Wholefoods的顾客是傻瓜，这是因为Wholefoods提供其他高价的选择，Wholefoods的顾客愿意做出这种选择，而且他们愿意多付钱换取更高质量。

所以我的建议是：如果你想买便宜东西，不要尝试寻找什么东西卖得便宜的商店，要尽量去买便宜的东西。通常情况下，类似商品的定价是差不多的。之所以购物过程多花了钱，不是因为进入了“价值有问题”的商店，而是因为粗心大意地选择了高价位的商品。价格定位策略所造成的结果，主要是这家商店与那家商店在商品价格上的差异，而非它们所提供的商品价值方面的差异。

搞乱价格

另一常见的定价策略是大减价。我们经常看见整个商店几百种商品同时减价，但却很少静下来想一想到底为什么商店这么做。你如果深入思考，就会觉得这种定价方式令人费解。大减价是要降低商店货物的平均价格。本来整年可以只降价5%，但为什么一年要降价两次、每次降价30%呢？价格变动给商店带来很多麻烦，因为他们需要更换价签和广告。那么他们为什么还自找麻烦、把价格搞乱呢？

一种解释是，大减价是进行自我定位的有效方式。有些顾客到商店挑选、比较很久才出手购买，有些顾客则相反，所以对商店来说，最好是用高价套住忠诚的（或懒惰的）顾客的钱，再用低价吸引住便宜货买家。中间价位没有好处：价格不够高，无法从忠诚顾客那里多赚钱；价格不够低，无法吸引便宜货买家。但这还不是问题的全部，因为如果价格保持稳定，那么即使对价格最不敏感的顾客，也知道在哪里能买到便宜商品。所以商店不能坚持高价或低价，而应在两个极端之间跳来跳去。

一种常见的局面是，两家超市要争夺相同的顾客。正如我们所说过

的，如果其中一家大部分商品比另一家贵，那么前者很难保住自己的生意，所以它们平均来说商品的价格类似，但两家店都不会让价格保持不变。这样一来，两家店都可以将便宜货买家与需要特定商品的顾客区分开，后者就像为准备晚餐派对按照菜谱挑选原料的人。便宜货买家会挑选任何降价的商品，然后充分利用，准备晚餐派对的顾客到超市则是为购买特定商品，对价格不太敏感。价格定位策略之所以有效，是因为超市的特价商品总是在变动之中，而顾客一次购物到两家超市又太麻烦。如果顾客能够预测哪些商品会打折，他们就可以提前挑选准备晚餐所需的材料，甚至可以选择正确的超市，在商品最便宜时购买。

实际上，更准确、更能说明问题的方法是逆向思考“大减价”的行为，即把商品平时的价格看做折扣价的溢价，而非根据平时价格来对照大减价时的折扣价。随机方式的大减价也是随机方式的涨价——公司发现，更有利可图的方式是出人意料地（比照大减价时的价格）大幅涨价，而非以可预测的方式小幅涨价。顾客发现，要绕过出人意料的涨价是很难的——价值较低的商品在涨价时人们甚至很少注意，而绕过可预测的涨价却是轻而易举的事。

下次到超市时，你要尽量注意这种搞乱价格的情况。你是否注意到，超市的袋装新鲜辣椒常常比散装辣椒贵10倍？超市之所以这么做，是因为一般顾客购买量很小，所以不会去留心它们是4美分还是40美分。随机将某种蔬菜价格涨3倍也是超市的惯用伎俩：注意到价格差别的顾客会在本周购买其他蔬菜，没注意到涨价的顾客就中了招。

有一次在寻找薯片时，我发现了超市的一个把戏。我所喜欢的咸辣味薯片在货架正上方，而在几英尺远的货架下方是其他味道的薯片，规格都是相同的。上方货架上的薯片价格高25%，然而，虽然摆放位置和规格差不多的产品价格有差别，但很多顾客并未进行比较。他们更在意的是有零食吃。

当然，对有些人来说味道很重要。有些人会注意到咸辣味的薯片价格更高，但他们还是悻悻地掏钱出来，有些人则喜欢其他味道，这时他

们会感到幸运，因为他们喜欢的那种味道的薯片正好便宜。

但这在超市里是个普遍现象：它们有很多相似的（或并非很相似的）替代品，有些便宜，有些贵，而且定价的随机性很大。因此顾客只有特别留心、记住、比较商品的价格，才能买到便宜货。如果你想在这种斗争中赢过超市，认真观察分析是你的最佳武器。而如果你不愿操这份心，那你就很难省钱了。

真实性检验之一：公司真拥有稀缺力量吗

现在到进行真实性检验的时候了。当我们谈到大公司时，很容易受到某种论调的迷惑：大公司“法力无边”，而我们很容易上当受骗。事实并非如此。

要记住：除非拥有稀缺性，否则公司并不拥有多大力量，而且这种稀缺性常常是我们通过自身的懒情赋予它们的。我们完全可以“货比三家”，或驾车从这家商店到那家商店，没有什么阻拦我们。在购买辣椒时我们完全可以动脑筋算一算，在购买薯片时我们完全可以多看几眼，没有什么阻拦我们。

每家商店都有那么一点稀缺力量，因为你走出这家店到另一家店总要费些力气。但有些商店比其他商店拥有更多的稀缺力量，在估计价格定位策略为我们设置的风险时，这是值得思考的现象。

例如，我们前一章所提出的问题答案是什么：为什么爆米花在电影院卖那么贵？餐馆里酒卖得贵，原因相同吗？乍一看，两个问题的答案好像都是“因为一旦你进到他们的门里，他们收多少你就需要付多少”，但我们知道，第一个答案或许不对。顾客可能有点傻，但不至于那么傻。人们在进门之前，就已料到餐馆的酒价格更高，电影院的爆米花和糖果更贵。

我们有一个更好的答案：这可能是一种价格定位的策略。电影院观众如果对价格敏感，他们就会从家里带零食过来，或者只看电影不吃零食。那些对价格不敏感的观众——或许因为他们是去赴约、不想看起来

太小气，就会愿意买高价爆米花。这就是商店非常聪明的招数。

还有个解释更合理一些，即很多地方只有一家电影院，而且即使在电影院不止一家的地方，只有一家影院在上映你想看的那部电影。这给了一家电影院大量的稀缺力量，而如果那里的管理者够聪明，他就会充分利用这种力量。

然而，同样道理好像不太适用餐馆的高价酒。一般来说，餐馆不像电影院那样拥有大量稀缺力量，因为在大多数地方，餐馆数量总是很多。当没有什么稀缺力量时，价格应该反映成本的高低。然而，就连在最普通的餐馆，好像酒的价钱也高出许多。一个更合理的解释是：餐馆生意的高成本之一是餐位，因此餐馆想对迟迟不走的顾客收取高价，但因为他们不能那么做，所以就把可能延长顾客用餐时间的产品卖得更贵：不只是酒，还有开胃饮料和饭后甜点。

我们到电影院看电影，到餐馆用餐，是否总会遭到“各种选择”的欺诈？并非如此。无论在电影院还是餐馆，都有一个选择：你可以使用洗手间，这总是免费提供的服务。餐馆水龙头里的水也是免费的。制造欺诈的并不是各种选择，而是有些人缺乏价格敏感度，使得具有稀缺力量的商店得以实施价格定位的策略。

真实性检验之二：公司能堵住漏洞吗

或许你是一位公司主管，读到这里时正摩拳擦掌，准备在自己的公司里实施这种巧妙的价格定位策略。但是先不要太兴奋，你需要认识价格定位系统中的漏洞。在一个原本非常精彩的营销策略中，有两个潜在灾难性的漏洞或者窟窿，如果你不先将它们处理好。你的计划就会泡汤。

第一个问题是：对价格不敏感的顾客可能不会参加玩自我定位的游戏。要说服价格敏感度高的顾客避免购买贵的产品，这样不难，但是，若要阻止价格敏感度低的顾客购买便宜货，有时却很难。在价格差异很小的情况下，这不是多大的问题。我们已经看到，用塑料袋将辣椒包起来，或将一包薯片摆到货架正上方，就能够让某些顾客付出绝对价格适

中但相对价格较高的价钱。而在人们做出金额较大的购买决定时，你就不这么好办了。

有些最极端的例子来自交通运输行业：在旅行时，飞机头等舱或火车头等车厢要比普通座位的价格高很多，但交通工具的基本功能还是将乘客从A地运送到B地，所以让较富有的乘客多掏钱就是很难的事情。为进行有效的价格定位，公司可能必须拉大最佳服务和最差服务之间的差距。在英国火车的普通车厢里没有桌子，这根本就不合理，但在事实就是如此，原因只有一个：如果普通车厢里很舒服，那么头等车厢的潜在顾客看到这种情况后，他们就会选择购买便宜的车票，所以普通车厢的乘客必须受这份罪。

火车早期在法国就有一个著名的例子：

> 有些公司之所以不为三等车厢加一个顶，不为木制座位装上软垫，原因不在于那区区几千法郎——公司要阻止有钱坐二等车厢的人去买三等车厢的票；这样做打击了穷人，但公司并不想伤害他们，而只是为了吓唬富人。而且因为同样的原因，对三等车厢乘客冷漠、对二等车厢乘客温和的公司，在对待头等车厢乘客时非常慷慨大方。他们一面拒绝为穷人提供必要的东西，一面给富人提供过度的服务。

全世界多数机场的候机区环境不好，某种程度上也属于同样现象。如果免费候机区是个很舒适的场所，航空公司就难以凭借“VIP乘客”休息室的力量来销售商务舱机票。而这一道理也同样说明，为什么有时机组乘务员会让头等舱和商务舱的乘客先下飞机。这种信息非常明确：以后接着购买昂贵的机票，否则下一次你也可能站错队，遭到乘务员的阻拦。

在超市，我们看到同样的花招：有些产品包装起来只为一个特殊的目的，即表现其糟糕的质量。超市经常推出自己品牌的“超值”系列产品，无论它们是柠檬水还是面包，其外观设计都非常粗糙。聘用一位优秀设计师、印刷出更具吸引力的标识，这并不需要花很多钱，但那与超

市的目的将背道而驰：之所以设计这种包装，就是为了让愿意多付钱的顾客望而却步。顾客就算愿意多花5倍的价钱买一瓶柠檬水，他们也可能去买便宜的产品——除非超市想办法阻止他们。所以，就像火车普通车厢缺少桌子，就像飞机场候机区那令人难受的座位，这些“超值”产品之所以设计成丑陋的包装，就是为确保自大的顾客去主动购买高价产品。

最令人惊讶的例子来自电脑行业。例如，IBM公司之前的低档激光打印机“LaserWriter E”系列其实与其高档的“LaserWriter”系列完全相同——只是在便宜产品里加入了一块芯片，让它的速度慢下来。IBM要对打印机进行价格定位，最有效的方式是设计并大规模生产一种打印机，然后将它们以两种价格卖出去。当然，要让人们购买贵的打印机，就必须让便宜的那种速度慢下来。这好像造成了浪费，但对IBM来说，却比设计生产两种完全不同的打印机节省很多（IBM现在已经没有这个打印机部门了）。芯片生产商英特尔也玩同样的把戏，它也以不同价格销售两款非常相似的芯片。在这种情况下，低价芯片其实生产成本更高——就是将高级芯片拿过来，然后额外做些工作，使高级芯片的一些功能作废。

软件包经常有两个或更多版本：一个具有全部功能（“专业版”），另一个以低很多的价格销售给大众市场。有些人并不知道，通常是先设计出来专业版，然后再废掉某些功能，推出大众市场版本。尽管专业版的价格更高，但较便宜的版本却包含额外成本，因为需要再向开发人员支付费用。当然，两种版本都是通过光盘（CD）进行销售，光盘的成本对生产商来说是一样的。由于高额的研发费用和相对较低的生产成本，电脑硬件以及电脑软件的成本结构非常奇特。在互联网泡沫盛行时，有些轻率的专家声称，这种不同的成本结构正在改变一切——然而正如我们所见，赚钱的基本规则是一样的，无论是高科技行业，还是铁路部门或咖啡屋。

因此，价格定位策略的第一个“漏洞”是：富有的顾客也可能购买

便宜的产品——除非商家故意从中阻挠。对于采用群体定位策略的公司来说，第二个“漏洞”尤其难以堵塞：它们的产品会从一个群体泄露到另一群体。这种风险就是：可以享受折扣价的顾客将产品买下来，然后适当加价转卖给无权享受折扣价的顾客。到目前为止，我们讨论的多数是不能转卖的服务项目（如乘坐公共汽车或到迪斯尼乐园游玩），或是转卖起来非常麻烦的产品（如三明治或一杯咖啡）。这并非偶然现象。服务和日用品是价格定位策略最适宜的领域，因为这些领域不会出现漏洞。定价花招真正有效的地方是飞机上、餐馆酒吧里（有“快乐时间”[①]的书店可不多）、超市、旅游景点。

相比之下，有些产品本质上就容易产生漏洞：它们价格高，易于传送，而且不易腐烂损坏。明显的例子包括数字媒体（CD、DVD、软件）和药品。各公司竭尽全力堵塞这种漏洞，但现在已是互联网购物的时代，我们能够从世界任何地方订购产品，所以防止这种情况的难度正越来越大。例如，DVD行业就区域码[②]的机制达成协议，因此在美国购买的DVD就无法在欧洲播放。但这种机制遭到消费者和DVD机供应商的围攻，后者生产的机器能够播放来自世界任何地方的DVD。

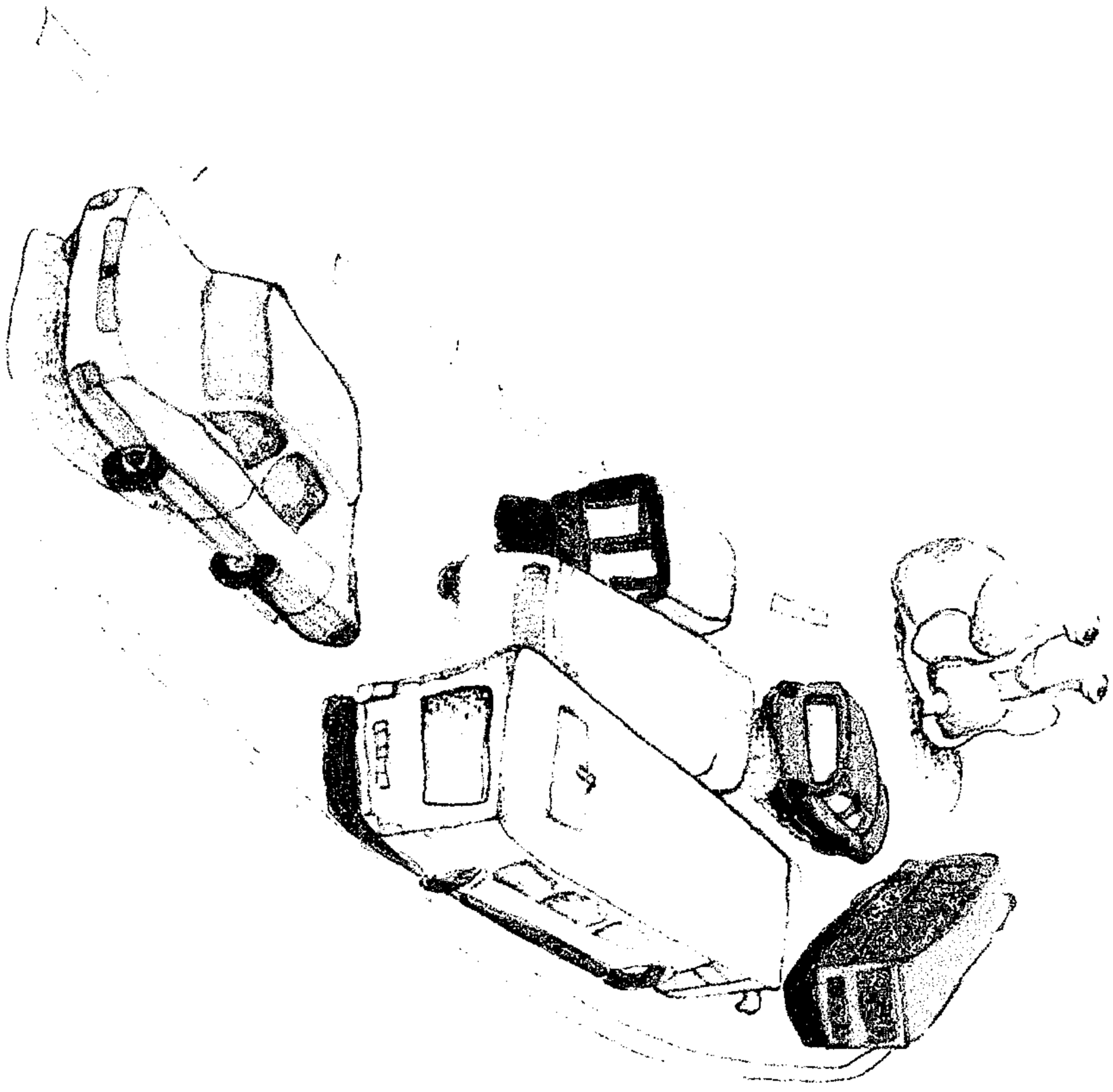
如果你与我的直觉一致，那么就会觉得这都是相当拙劣的花招。然而，流行的观点却是：一方面鄙视DVD企业在不同市场以不同价格销售产品，另一方面又相信，大型制药公司应以低价向贫困国家供应药物。令人困惑的是，我们的道德直觉好像一直在向我们发送自相矛盾的信息。

或许道理很简单：当碰到艾滋病药物这类重要产品时，最重要事情就是让穷人能够得到它们；碰到DVD之类不太重要的产品时，我们就会有遭受欺诈的感觉，感到怒不可遏。但是这还不够：DVD进入贫困地区，使发展中国家的贫困人口能够在酒吧或乡村活动中心看到电影，我们肯

---

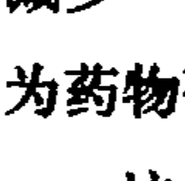
① 快乐时间（happy hour）：酒吧或餐馆提供减价饮料的时间，通常是在下午较晚时间或傍晚。——译者注

② 区域码（regional coding）：DVD联盟将全世界依地理区域分为1~6区，而每一部DVD播放机及每一片DVD都会被锁定只能在某一区中播放（依产品贩卖的地区锁上相对应的区域码）。——译者注



58书网 www.58L.com.cn 您正在观看的电子书免费源自【58L书网】请勿用于商业，并支持购买正版书籍

定会感到高兴吧？或者，与此相对，制药公司在发达国家销售至关重要的药物时收取高价，我们不应更感到愤怒吗？经济学家无法解决此类道德谜题，但经济学可用来做解释，至少能够使道德问题更加明晰。



价格定位有时对

这是一种思维实验。

假想一家叫做PillCorp的制药公司研制出一种非常有效的药物，能够治疗艾滋病。假设它不采用任何价格定位的策略，在全球收取同样的价格，在确定全球统一价时，它要达到这样的效果：如果降价，销售量增加所带来的收益正好弥补由于降价造成的利润损失。例如，假设PillCorp将药物降价，使边际利润减半，除非它能够将销售量翻倍，否则总利润就会减少。它也可以提高价格使边际利润翻倍，但如果销售量减少一半以上，总利润也会降低。所以要使利润最大化，PillCorp需要为药物确定这样一个价格：提价或降价都有损于其利润收入。

这个价格会很高，因为富裕国家的人能够为有效药物花大价钱，为了照顾只能付几分钱的顾客，却失去能付几千元的顾客，这实在没道理。

这看起来像个坏消息。PillCorp利用其拥有的稀缺力量，拿一种救命的药物卖高价，结果可想而知，贫穷国家的国民无法得到这种药物。因为PillCorp的贪婪，很多人悲惨地死去。

实际上，这件事是喜忧参半。正因为PillCorp的贪婪，有些人才能够活下来。因为PillCorp之所以能够研制出这种救命的药物，是因为受到利润丰厚的专利权的激励。药物研发的费用非常之高，必须有人来买单。按照当前的体制，买单的是公营或私营的保险公司，而由于美国是最大的市场，所以创新是由那里推动，所需资金也大多由那里付出。

虽然PillCorp以全球统一的高价销售药物能够赚钱，但他们其实可以做得更好，别人也一样。经济学家不只是耸耸肩说：生活就是这样，有时“可以更好”。我们说这话时是认真的：PillCorp能够赚更多钱，同

时更好地服务全世界的人。

假设按每位顾客每年的用药量计算，PillCorp的生产成本是10美元，而零售价是1 000美元。对于乐意支付这笔钱的顾客，或者有保险公司能够代为偿付的顾客，这不算什么问题。每年，从一位身患艾滋病的病人那里，有990美元转移到生产这种药物的公司。但是，喀麦隆的一位出租车司机可能只愿每年为此药支付50美元，如果超过这个价，他宁可花钱去购买食物，或去为自己的出租车加油。因为PillCorp的全球统一定价政策，这位出租车司机无法使用这种药物，而PillCorp也错失了盈利的时机。但如果PillCorp能够为这位出租车司机提供一次性的折扣价，将药便宜卖给他，价格在10~50美元之间，比如说30美元，那么大家都能获益：出租车司机愿意为此药支付50美元，现在30美元就买到了。PillCorp以30美元价格卖出成本10美元的药，获得利润20美元。

当经济学家说某种状况“可以更好”时，这就是我们表达的意思。如果我们指出，一种改变能够使至少一人获益，同时无人受损，那么我们称当前状况为无效，或者用日常用语讲，就是状况可以变得更好。如果至少使一人获益的每种变化都必将使其他人受损，那么这种状况就叫做有效。这并不是说有效的状况就无法再改进，只是说没有不付代价而做出改善的方式。

现在设想一下：PillCorp采用价格定位策略，继续在富裕的西方国家按1 000美元价格卖药，但同时按30美元的价格将药卖给发展中国家的人们，如喀麦隆的那位出租车司机，这样，一个全新的市场就出现在PillCorp面前：新的折扣价使这家公司能够拥有几百万新客户，而从每位客户身上每年可盈利20美元，与此同时，它仍能够保持过去在富裕国家的销售量。

这是假设便宜的药品不会“漏”回来，而在现实中，制药公司对此问题非常头疼。对药品公司来说，目前便宜药品从加拿大回流到美国是个大问题，但药品公司还是愿意销售药品给加拿大的医疗单位，虽然后者拒绝支付高价。风险就是，如果这种回流的现象继续下去，那么美国

供应商将拒绝给加拿大提供优惠价。

这个例子还应让我们认识到，随着互联网和其他通讯技术的发展，价格透明度越来越高，这有时造成不利方面：具有稀缺力量的公司可能不愿以优惠价提供产品，因为产品价格泄露的情况很容易发生。

PillCorp的双价政策创造了更好的局面：富裕国家的客户并未受损，PillCorp的股东更富有了；贫穷国家的艾滋病患者境况得到改善。用商学院的术语讲，这是一种双赢的局面，或者如经济学家所讲，这是效率的明显提高。

这并非意味着新局面就是完美无缺的。这只是说，与以前的局面相比，这是毋庸置疑的进步，因为在以前，PillCorp的稀缺力量造成巨大的无效，以及贫穷国家人民生命的巨大损失。看到穷人连几美分成本的药品也得不到，我们会怒不可遏，或许不是因为现象本身的不公平（不公平的现象比比皆是），而是因为这是对生命的漠视。

价格定位有时错

PillCorp新的价格定位计划能带来双赢，但有时却造成全面亏本。

考虑一下另一个假想的企业，一家叫做TrainCorp的铁路客运公司。TrainCorp有一列总是满员的客车，有些座位以50美元的优惠价提供给特殊乘客，包括提前订票的旅游者、老人、学生、团体，其他票收取全价100美元，购买者主要是经常往返者和出差人员。这是一种相当标准的群体定位策略：通过提供少量低价票，TrainCorp限制供应量，拥有了提供高价票的能力，能够将票卖给最愿付钱的购票者。（TrainCorp给一些座位加上扶手，从而限制供应量，这也是有利可图的，但如果可以的话，对他们来说更好的办法是填满剩余的座位。）

如果我们是经济学家，我们立即知道这是无效的。换言之，我们可以想到某种方法，使至少一人获益而且无人受损。

这种方法就是：找出一个经常往返者，他愿意花少于100美元的价钱来买票，比如说95美元，而他现在决定改乘汽车，这时我们以90美元

卖一张票给他。但由于列车已满员，从哪里找座位给他呢？你可以找出一位学生，他不怎么着急走，而且他当初愿意花高于50美元的价钱来买车票，比如说55美元。你礼貌地请这名学生下车，但同时全部退还其票款，而且另外给他10美元，以补偿给他造成的麻烦。

那么现在是什么情况？那位经常往返者本愿意花95美元来买票，但只付了90美元。他节省了5美元。那名学生本愿意花55美元买50美元的车票，所以如果让他搭乘这次列车，他就等于节省了5美元，但现在他得到了10美元，所以他也会感到高兴。那么TrainCorp呢？它将一张50美元的票变成了90美元的票，做成一次盈利的买卖，甚至在向学生支付10美元的补偿金之后，公司还有30美元的利润。现在大家都是赢家，或者说，如果TrainCorp采用这套办法，而不是群体价格定位策略，那么他们都会是赢家。

然而，现实当然不会发生这种情况，因为如果TrainCorp尝试这么做，愿意花100美元买票的经常往返者将只愿买90美元的票，而本不愿花50美元买票的学生也会去买票，然后等着被“请”下车，拿到赔款。最终的结果将对TrainCorp不利，它最后还得将价格固定下来。

或许你已有点晕头转向的感觉，所以我们草草作结：群体定位策略是无效的，因为它将一些座位从愿意多付钱的客户那里拿走，然后送给付钱更少的顾客。然而航空公司和铁路部门仍愿使用这套办法，因为另一套针对个体的价格定位策略行不通。

因此，有时价格定位不如统一定价的效率高，列车的例子就是证明；有时价格定位比统一定价的效率高，艾滋病药物是很好的例子。但不仅如此，我们可说的还有更多。如果价格定位不能扩大销售，只是将产品从出价高的客户转移到出价低的客户那里——就像在TrainCorp的例子中车票从经常往返者转到学生那里，那么这套办法肯定比统一定价效率低。如果价格定位开发出一个新市场，同时不影响老市场，就像在PillCorp案例中那样，那么这套办法肯定比统一定价效率高。

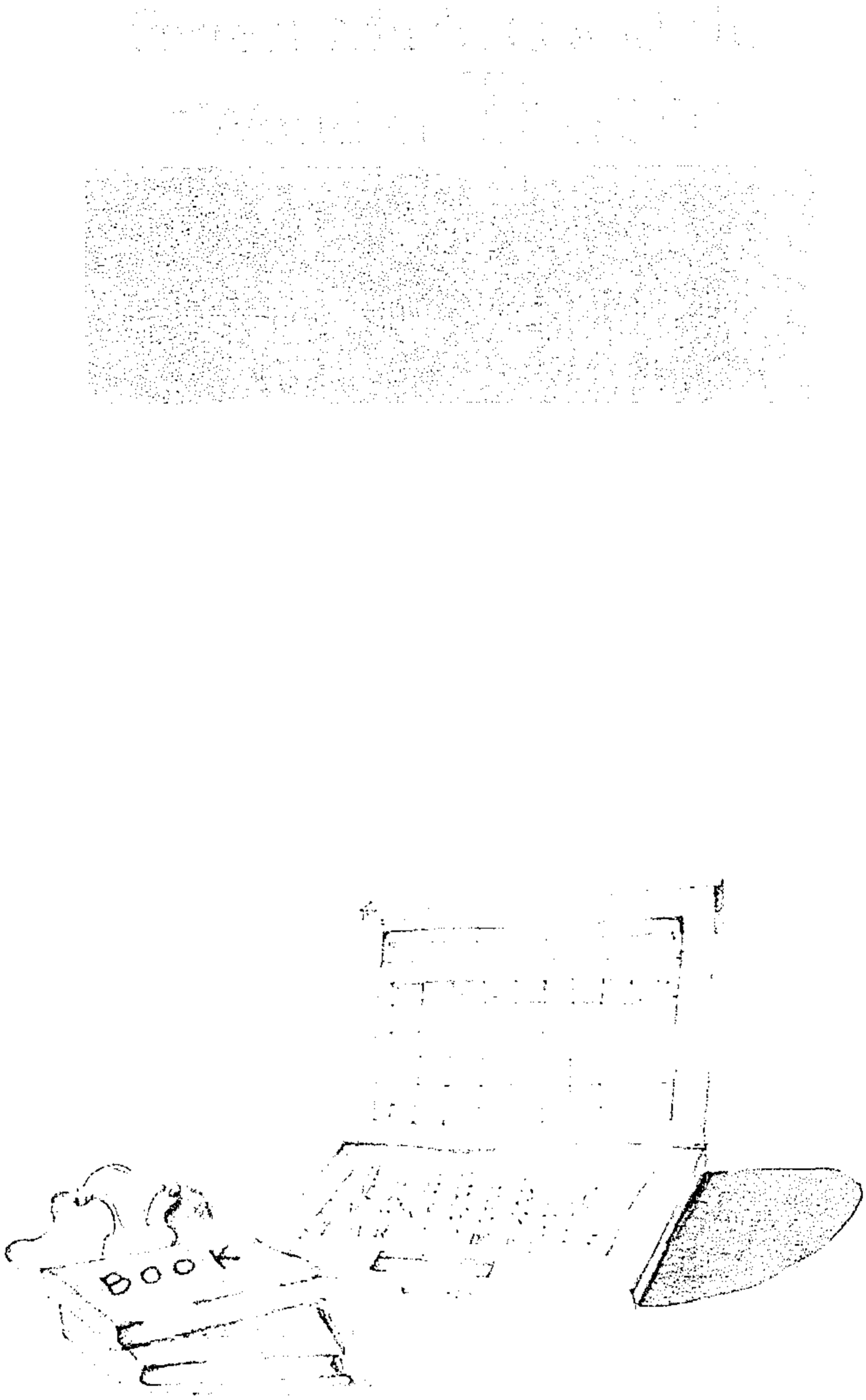
还有中间道路可走。很多群体价格定位的策略同时走两条道路：它

开拓新市场，但同时将产品从出价高的用户那里转给出价低的用户。例如，本书首先出版高价的精装本，后来又出现较便宜的平装本。高价精装本的目标是：急于了解书中内容的人，还有图书馆。这样做有一个好处：出版商能够更便宜地销售平装本，因为可以用精装本的销售额冲抵部分成本，这样本书就可以被更多人看到。这样做也有一个坏处：早期版本比较贵，相对于如果只出版平装本的情况，精装本的价格高很多，所以有些买家就会望而却步。在稀缺的世界里现实就是如此：当具有稀缺力量的公司利用这种力量时，局面几乎总是无效的；而与此同时，我们这些经济学家几乎总能想到某种更好的办法。

我这里说“几乎”，是因为如果一家公司能够完美地实施个性化的价格定位策略，那么它就不会错过任何的销售机会：富有或急迫的客户会付很多钱，贫穷或冷漠的客户付的钱很少，但不想支付生产成本的客户将被拒绝。这种局面就是有效的。

然而在现实当中，任何公司都不可能掌握如此完备的客户信息，都不可能进行如此完美的有效销售。那样的话，公司需要进入每位潜在客户的心中，探明他多想拥有这种产品，它还需要一台超级计算机来负责收款的工作。这看起来似乎不可行，但这或许能引发你的思考。如果你能将每位客户的偏好输入一台超级计算机，那会怎样？如果你能拥有所有信息，不错过任何一次销售机会，那会怎样？世界会变得更美好吗？

或许有一点引起了你的注意：当PillCorp改变其全球定价政策时，它所做的事情不但有利可图，而且既有效又公平。我们是否可以更多地谈一谈，何时个体的贪婪能够有利于公共利益？要想知道这个问题以及更多问题的答案，请看下一章。



正如我们所见，税收就像谎话：它扰乱这个真话世界。在本章中，我将阐述一种改进税收的方法，它兼顾公平与效率。对于为冬季取暖费发愁的老人们来说，这是个好消息，但对老虎伍兹来说则不然。

The Undercover Economist 卧底经济学

你可能没想到，金·凯利（Jim Carrey）的电影与经济学有很多相通之处。实际上，我们可以从这位橡皮脸的喜剧演员那里学到很多东西。想想主人公为弗莱彻·里德的电影《大话王》（*Liar, Liar*）。因为儿子许下的生日心愿，弗莱彻·里德发现他被迫要在24小时里讲真话，这可给弗莱彻带来了大麻烦，因为他是一名律师——律师在他儿子心目中就是大话王。不出预料，随后就是一连串喜剧场面，惊恐中的弗莱彻面对每个问题都会不由自主地说出实话。自由市场并不是好看的电影，但它们就像弗莱彻·里德的儿子一样，强迫你说出真相。然而，虽然电影中金·凯利扮演的角色丑态百出，但我们会发现，真话世界造就一个完全有效的经济，在这种经济中，不可能在无人受损的情况下令某人获益。

在本章，我们将从经济学角度探讨真话意味着什么，它如何带来效率，以及为何效率是好的。我们还将研究效率的缺点：效率为何不能一直带来公平，以及为何我们要征税。正如我们所见，税收就像谎话：它们扰乱这个真话世界。但是我将阐述一种改进税收的方法，它兼顾公平与效率。对于为冬季取暖费发愁的老人们来说，这是个好消息，但对老虎伍兹来说则不然。

如果愿意的话，你可以想象一下，假如弗莱彻的儿子在许下生日心愿时，所针对的不只是他巧舌如簧的爸爸，还有全世界的人，那会出现什么情况。就这样，让我们到真话世界里买一杯卡布其诺。在冲泡咖啡之前，那位咖啡师先将你上下打量一番，然后问：

“这杯咖啡你最多愿意付多少钱？”

你想撒谎，假装自己并不太想要这杯咖啡，但真话却脱口而出：

“我的咖啡瘾犯了，15美元。”

那位咖啡师满脸堆笑，准备借机狠宰你一次，但你是有备而来，已准备好了自己的问题：

“使用的咖啡豆成本是多少？”

“你们的咖啡杯和塑料杯盖花了多少钱？”

“养一头奶牛花多少钱？一头奶牛挤多少奶？”

“这里的冰箱、取暖、照明所用的电费是多少？”

现在轮到那位咖啡师的“弗莱彻·里德时刻”。无论她多想回避这些问题或抬高卡布其诺的成本，她都无法说谎。结果表明，那杯卡布其诺的成本不是15美元，而是不到1美元。那位咖啡师还想讨价还价，但你使出自己的“撒手锏”，提了这样一个问题：

“在30米之内还有卖这种咖啡的地方吗？”

“是的……”她绝望地说，同时“砰”地一声，头重重地撞到吧台上，她被彻底打败了。

你心里踏踏实实地走出咖啡屋，手里拿着那杯以92美分买来的卡布其诺。

价格透露的信息

任何价格体系都包含一个基本原则，这个原则就是：商家和消费者不用必须按照某特定价格购买或销售商品——他们总可以选择退出。如果你只愿花50美分买这杯咖啡，没人强迫你抬高自己的出价，或者强迫咖啡师降低咖啡的价格。交易不会发生，就这么简单。

当然，有时你会听到人们抱怨，说他们如果想得到某种东西，比如说中央公园西路的公寓，那么就必须支付高昂的价格。这话不假，但是，虽然商品价格有时高得离谱，但你很少必须购买某种东西。你可以花钱在哈莱姆区买套公寓，或者在纽华克买一栋房子，或者买100万杯咖啡。

在自由市场中，人们如果觉得某种商品要价过高，超过其本身的价

值，就不会购买。同时，人们如果觉得某种商品的价值超出买家的开价，他们就不会出售（或者，如果他们出售的话，也不会持续很长时间；如果商店按照生产成本一半的价格出售咖啡，那么它很快就会破产）。原因很简单：没人强迫他们，这意味着发生在自由市场的多数交易都能够提高市场的效率，因为它们能够使买卖双方都受益，或者至少不会受损，而且不会伤害其他方。

现在你开始明白，为什么我说价格能够“说出真相”、透露信息。在自由市场中，所有购买咖啡的人都选择拥有咖啡，而不是买咖啡所支付的钱。也就是说，他们选择咖啡，而不是92美分所消费的其他东西。这就是说，对客户来说，这个产品的价值要么等于其价格，要么高于其价格；而对生产者来说，这种产品的成本要么等于其价格，要么高于其价格。这个道理或许十分简单，但其现实意义非常大。

我们知道，在自由市场中客户认为他们所购买的咖啡价值高于其价格。这种道理好像微不足道，但它并非看起来那么微不足道。首先，在市场之内还有这种“微不足道”的信息，而在市场之外的交易，大家的看法就很不一致，例如华盛顿特区引起巨大争议的新棒球体育场项目。棒球队蒙特利尔博览会队（Montreal Expos）同意搬到华盛顿，但前提是华盛顿市政府资助修建一座新的体育场。有些人说，补贴将高达7 000万美元，还有人说金额将高得多。或许这是个好主意，或许不是。我们如何确定这样花费纳税人的钱对不对？现在还没有定论。

在市场体系内部做决定时，就不会产生此类争议。如果我决定花70美元买张票去看棒球比赛，没人会问我值不值。我自己做出选择，所以很显然我认为值。这种自由选择透露出信息：我认为什么重要，我的偏好是什么。而当几百万人做出选择时，市场价格汇总起来，就可以反映出我们大家的考量和偏好。

完美市场：真话，只有真话

因此，在自由市场中客户认为他们购买的卡布其诺价值高于其价格，

这并非微不足道的信息，而是很重要，但我们不能就此止步。

现在再重新想象一下：这个咖啡市场不但自由，而且是完全竞争的市场，不断有创业者产生新创意、建立新公司，进入这个市场，对现有公司形成威胁。（竞争行业的利润只足以支付员工工资，并使创业者相信他们将钱投入这个行业比存在银行里划算。）竞争迫使咖啡价格下降到“边际成本”——咖啡屋多提供一杯咖啡时付出的成本，我们都记得，这一成本低于1美元。在完全竞争的市场中，咖啡价格等于咖啡的边际成本。如果价格低一些，就有公司退出，直到咖啡价格升上来。如果价格高一些，新公司就会加入，或者老公司扩大经营。突然之间，咖啡价格表达的不是一种模糊的现实（“对买主来说，这杯咖啡值92美分或者更多，而对咖啡屋来说，它的成本是92美分或更少”），而是确切的真相（“这杯咖啡在咖啡屋的成本就是92美分”）。

如果其他行业也是完全竞争，那会怎样？这就意味着，对每种产品来说，价格都等于边际成本。每种产品都通过一个超复杂的价格网络与其他所有产品联系在一起，所以当经济体的某个地方发生某种变化时（巴西出现霜冻，或美国出现购买苹果iPod的热潮），其他一切都将改变，以适应前面的变化。这种改变可能细微得难以察觉，也可能很大。例如，巴西的霜冻将损害咖啡作物，使全球的咖啡豆供应减少，这将增加咖啡店要支付的原料价格，直到咖啡消费减少的量等于咖啡减产的数量时，这种价格上升的势头才会停止。替代产品（如茶）的需求将上升一些，这鼓励茶价的升高和茶叶供应量的增加，互补产品（如咖啡伴侣）的需求将下降一些。在肯尼亚，咖啡豆种植户将获得更高利润，将投资改善自己的生活，如为自家房子装上铝制屋顶；铝的价格将上升，所以有些农户在购买之前决定先等等看。这意味着银行账户和保险箱的需求将上升，然而对于庄稼遭灾、运气不好的巴西农户而言，情形恰恰相反。自由市场就像一台超级计算机，处理着各种各样的需求和成本，以极其复杂的方式推动人们做出反应。

这看起来像在做荒唐的假设，但经济学家能够测量，而且已经测量出了某些效应：当霜冻袭击巴西时，世界咖啡价格的确上升，肯尼亚的

农户的确在购买铝制屋顶，安装屋顶的人工费也的确上升了，而且农户们也的确调整了自己投入资金的时间，以免支出过高。即使市场并不完美，它们仍能够传递极其复杂的信息。

各国政府或其他各类组织发现，针对如此复杂的信息做出反应是很困难的。在坦桑尼亚，咖啡豆的生产不处于自由市场中，因此咖啡豆价格上升后，获益的不是农户，而是政府。从历史上看，该国政府未能认识到这种价格优势的暂时性，没有明智地花费这笔钱，而是用它为公务人员大幅提高薪金。

要理解市场为什么能够如此出色地处理复杂信息，首先要从客户角度考虑问题。我们知道，他之所以购买那杯卡布其诺，是因为他认为，那杯卡布其诺的价值高于他用同样多的钱可购买的其他东西。但是，他用同样多的钱还能买什么呢？在我们的真话世界里，他能买到成本等于或低于一杯卡布其诺的任何东西。如果他选择咖啡，那么他就是在说，在世界上所有与这杯咖啡同价的东西中，他愿意得到的是咖啡。

当然，在其他地方，其他人将钱花在咖啡之外的其他商品上，如电影票、公共汽车票、或内衣，还有些人选择不花他们的钱，将钱存进银行。所有这些相互竞争的需求拉动生产商做出反应。如果人们想要电脑，那么生产商将建工厂、雇用工人、购买塑料和金属，这些原料本可用于其他用途，现在被用来制成电脑。如果人们想要咖啡而非内衣，那么更多土地将用于咖啡的生产加工，而不是用于其他用途，如建设公园或住宅，或者种植烟草，内衣店将被咖啡屋取代。当然，新兴公司将从银行贷款，利率将会上升或下降，这取决于存款额与贷款额之间的差额。利率是另一种价格：当前而非明年的支出的价格。你可能认为，利率是中央银行确定的，如美联储的艾伦·格林斯潘或英格兰银行的默文·金(Mervyn King)，实际上，格林斯潘和默文·金领导的委员会确定的是“名义”利率，真实利率是通货膨胀后的利率——由市场针对中央银行的反应所决定。

变化不会止步于此。价格体系内的波动继续向外延伸，它们极其迅

58书网 www.58L.com.cn 您正在观看的电子书免费源自【58L书网】请勿用于商业，并支持购买正版书籍

速地刺激着经济领域的某些部分，从而在其他领域，如教育或科技领域造成缓慢但巨大的变化。例如，如果电脑生产中缺乏足够的熟练工人，戴尔和康柏等生产商就必须培训这类工人，或者提高岗位工资水平，从苹果和Gateway等公司吸引他们。随着熟练工工资的提高，人们会看到有必要抽出时间去读大学，生产商有兴趣制造更廉价或更优质的电脑，这种兴趣将推动实验室和工程学校的发展，对塑料的更多需求将抬高原材料（原油）的价格，这又将刺激以石油为能源的企业转而采用廉价的替代燃料，或投资于节省能源的科技。而且这种变化在持续下去。这类效应中，有些非常细微，有些非常巨大，有些产生立竿见影的影响，有些则在几十年内无法被认识到。但是在真话世界中，在完美市场的世界中，所有这些效应都产生作用。

像以上这样一系列完全竞争的市场相互紧密联系，会出现什么结果？

公司以恰当方式制造商品。任何浪费资源、过度生产，或使用错误技术的公司都将退出市场。每个产品都是以最有效的方式制造出来的。

公司都在制造恰当的商品。产品的价格等于产品的制造成本。价格同时反映客户在进行选择时考虑的要素（两杯咖啡与一个丹麦酥饼的价钱一样，你选择什么？）价格直接联系产品成本和客户偏好。

商品制造遵循了恰当的比例。如果生产的咖啡太多，生产商将降价；如果生产量小，价格将上升。无论哪一种，现实将自我纠正。在竞争市场中，价格等于成本，没有因素刺激任何人少生产（放弃有利可图的销售）或多生产（制造产品的成本高于任何人乐意付出的代价）。竞争规则——价格等于成本、等于消费者认同的价值，使经济保持有效。

商品流向“恰当的”人。购买产品的人只是愿意支付适当价钱的人。假设我从阿克塞尔那里收回一杯卡布其诺，然后给鲍勃，在真话世界中，这是一种浪费。阿克塞尔愿意为这杯咖啡付钱，而鲍勃不愿意，这意味着阿克塞尔比鲍勃更看重这杯咖啡，而我的做法是低效的。请注意，在

这里我将“恰当”和“有效”等同起来，稍后我们会探讨和质疑这种假设。

因此，如果以恰当方式制造出恰当数量的恰当商品，而且这些商品流向最看重它们的人，那么就不再有任何提高效率的空间。换言之，你无法做到比一个完全竞争的市场更有效率。一切都自然而然地完全遵循价格体系中包含的真相：价格是公司成本的真实反映，也是客户价值的真实反映。

没有市场的生活

因为西方社会高度依赖自由市场，所以我们会发现，很难设想没有市场的生活将会怎样，或者退一步讲，我们难以理解市场的影响有多么深刻。然而，现代民主国家提供了很多市场体系之外的商品，通过研究这类商品的提供方式，我们能够了解市场的优点和缺点。你可以想想当地亲切的警察部门，他们就是由非市场的税收体系来付酬的。非市场体系有一些好处——例如，当你拨打911时，没人会要求你提供信用卡的信息。政府应该向富人和穷人提供同等程度的保护，尽管它好像未能做到一贯如此。

然而，非市场体系也有一些缺陷。例如，如果一位警官作风粗暴或能力不足，你无法选择“购买”另一警察部门的服务。如果你认为警方提供的保护太过火，也轮不到你来削减他们的工作量。同时，如果你想要得到额外的服务，你也无法通过多付钱做到这一点。不，你必须游说当地的警方，希望他们考虑你的请求。

政府提供的学校教育是我们很多人接受的非市场的服务。在英国和美国，多数人都将子女送到政府创建的学校去读书，但这些学校各不相同——不同的氛围，不同的学科特长。最重要的是，有些是好学校，有些则不是。针对学校的市场解决方案类似于针对食物的市场解决方案：最好的食物流向愿意且有能力付最多钱的人。但是在政府主导行业里，

没有价格的分别。那么发生了什么情况？——家长们排队、争吵、抗议。他们搬家到有好学校的地区。在英国，政府主导的教会学校往往可以培养出学习成绩优秀的学生，所以无神论者每个礼拜天带子女到教堂，以得到牧师的推荐，从而进入这类学校。

就像警察部门一样，这个非市场体系也具有一种暧昧的优势，它掩盖了一个事实：与富人相比，穷人无法享受到同等质量的教育。而且同样，这个非市场体系遭遇一个严重问题：关于价值、成本、福利的真话消失了，很难辨别哪些父母将子女送进教会学校是出于宗教原因，哪些父母这么做只是因为望子成龙。同样不可能了解的是：为得到更多教师和更好的教学条件，家长们愿意出多少钱。在市场体系中，提供好学校需要多少成本、谁愿意为这些成本付钱，有关的真相将自动浮现，而非市场体系在这些基本问题上纠缠不清。

好像人们很乐意为好学校掏腰包，因为我们看到，好学校周围的房价总是高一些。这一非市场体系优先考虑本地学生，所以有些家长既然乐意掏钱送子女进好学校，当然也就愿意在有好学校的地区买房子，这样这笔钱就进了房地产商的腰包。这好像有些不合理。而市场体系将使这笔钱直接流向好学校，因此好学校会越来越多。

价格的信号功能

价格发挥两种功能，而不是一种。在市场体系中，价格提供一种方式，决定谁能享受有限的学校供应；谁掏钱最多就可以将子女送进最好的学校。这是一种令人不快的状态，因此，之所以设计政府主导的学校体系，就是为防止出现这种情况。但价格同时释放信号：建更多学校，雇用更多教师或如果教师短缺就涨工资，购买更好的教学设备。长远来看，在价格体系的作用下，乐意为好学校掏钱的强烈愿望将转化成大批的好学校，就像在价格体系作用下，对咖啡的巨大需求将转变为大量卡布其诺。

难道政治家不知道我们很看重好学校吗？他们不该让政府投资去建

设好学校吗？难点在于：政治家不但听说我们想要好学校，而且还听说我们想要更多的街头警察、更好的医疗服务、大量宽敞的道路、出色的福利条件、低税收、大杯的香浓奶咖。我们提出这些要求是很容易的，但是价格迫使我们言行一致，价格透露出真相。税收有其好处，但税收大多无助于显露真相，因为我们不能根据我们自己的消费愿望来选择是否缴税。因为价格是可选的，所以它们透露出信息。

这些都不足以证明：应反对以非市场的过程提供警察服务或学校体系。非市场的体系有其好处，但它们同时丢失了重要的东西——信息，有关短缺、需要、愿望的信息，有关不方便之处和成本的信息。有时信息的丧失是值得的，因为平等或稳定方面的收益能够予以弥补，但有时信息丧失后，会造成一个经济体、一个社会在浪费和困惑中挣扎。我们以为，我们从学校和警察部门得到的价值大于它们向我们征收的税款，但我们无法确定。卡布其诺就不是这样。

效率与公平：我们能处理好吗

完全竞争的市场就像一个巨大的超级计算机网络。依靠惊人的运算能力和每个经济领域的传感器——这些传感器甚至深入我们的头脑、读取我们的欲望，这个市场不断对生产进行重新优化，对生产成果进行完美的分配。要记住，当经济学家说经济处于无效状态时，他们的意思是：有办法可以在不损害任何人的情况下令某些人受益。虽然完全竞争的市场完全有效，但效率并不足以确保社会能够公平，效率甚至不足以确保我们乐意生活在这样的社会。例如，如果比尔·盖茨拥有全世界的钱，而别人都快饿死了，这就是个有效的社会，因为除非使比尔·盖茨受损，否则没有使其他人获益的方式。除效率之外，我们还需要其他东西。

所以并不奇怪，我们有时宁可选择善意的谎言。例如，要为明尼苏达州一位老妇人的房屋供暖需付出高额成本，但我们宁可补贴这部分燃料，而不想让她面对这笔费用的真相。

相对于补贴，税收是造成无效的更普遍原因：政府从市场交易中征

税，将税收所得用于我们期望的好的事业中，如警察队伍和学校。为什么税收造成无效？因为它们破坏了完全竞争、有效市场中价格所携带的信息，价格不再等于成本，所以成本不再等于价值。例如，10%的销售税就在以下环境中制造了一个“谎言”：

一杯卡布其诺的成本：90美分

- 在完全竞争的市场中一杯卡布其诺的价格：90美分
- 一杯卡布其诺的税后价格：99美分
- 愿意为这杯卡布其诺支付的价钱：95美分
- 售出的卡布其诺数量：无
- 征得税款：零

本来有一笔交易可创造5美分的效率收益（顾客愿出价95美分，卡布其诺的成本是90美分），但因为销售税的存在，这笔交易没有发生。更糟糕的是，这笔税款也没有发生。如果政府能够在这种情况下免去这笔税款，那么政府不会遭受损失，但咖啡买家将获益——明显的效率收益。

税务官员很难了解何时该征税（在税收不会改变买家行为的情况中），何时该免税（因为潜在买家通过不购买咖啡，就会避免交这笔税款）。但他们尝试做到这一点，采用的方法就是本书第2章介绍的价格定位策略。当价格敏感度较低时，税率往往很高。例如，政府对汽油和香烟征收高价税，这不是出于环境和保健原因，而是因为购买这些产品的人需要开车、对吸烟上瘾，在面对高额税收时，他们也不会改变自己的行为。

我们面临一个两难困境。我们想避免无效，因为在无效的情况下，我们还有机会在不损害任何人的情况下使某些人受益，而我们不想拒绝这种机会。但税收造成无效，而且我们多数人认为，我们需要用税收来实现收入从富人到穷人的再分配（程度或大或小）。我们好像面临两种相互矛盾的紧迫任务：避免无谓的浪费即“无效”，但同时确保财富至

少达到某种程度的均匀分配。我们所需要的，是使我们的经济体既有效又公平的方法。

我们能够借助市场实现公平吗

完美市场的效率，政府善意干预制造的公平，我们必须在这两者之间做出选择吗？经历了经济大萧条和第二次世界大战后，自由世界的各国政府好像觉得必须这样做选择。20世纪30年代，为应对大萧条，罗斯福总统推行“新政”，扩大联邦政府的作用。在英国，克莱门特·艾德礼（Clement Atlee）的战后政府控制了医疗、钢铁、航空、石油、铁路、电话行业的大部分。国有企业之所以盛行，部分因为在战后那段贫乏困顿、筋疲力尽然而充满希望的年月里，经济学家对指挥那场战争的专家们抱有某种信心，认为他们同样能够有效地组织经济建设。很少有人能够预见到后来国有经济的垮台，无论是苏联这类庞大的经济体，还是坦桑尼亚、朝鲜之类的小经济体。但是，即使他们当时相信私营市场更有效率，这在20世纪40年代也是无关紧要的：如果某种程度的无效意味着社会相对公平，那么战后英国的工党政府对这种无效感到满意。

但是，效率和公平这种古老的两难困境后来被一位纽约的年轻人粉碎了，他的名字是肯尼思·阿罗（Kenneth Arrow）。在十几岁时，阿罗亲眼目睹父亲如何在大萧条中失去了自己的成功企业和所有存款，这使阿罗见识了所有这些不公平。追求社会公正成为阿罗的愿望，但是在理智上他知道，他无法忽略效率的问题。这位年轻的经济学家以其逻辑头脑苦苦思考一种紧张关系：一面是不会出错的自由市场的效率，另一面是实现某种公平的需要。他的解决方案非常精彩，突破了关于竞争性市场和效率的传统思维模式。他做出证明，不但所有完美市场是有效的，而且通过调整起点，利用完全竞争的市场可以得到所有有效的结果。阿罗后来赢得了经济学家能够获得的各种荣誉，他获得诺贝尔经济学奖时是荣获该奖的最年轻经济学家，而且至今保持这一纪录。但是，为什么他的洞见如此重要呢？

我称他的洞见为“领跑理论”（head start theorem）。不要只考虑一个极其复杂的真实经济体，想一种非常简单的体育比赛项目：100米短跑。速度最快的选手将赢得比赛。如果想让所有选手一起撞上终点线，你就得改变比赛规则，命令速度快的选手慢下来，然后大家手拉手冲刺。这是才能的浪费。或者，你可以将某些起跑器向前搬，再将某些起跑器向后搬，以使所有选手都尽快跑，在遵守其他通用规则和比赛目标的情况下，速度最快的选手必须跑足更多的路，才能最后与最慢的选手并驾齐驱。

阿罗证明，在努力平衡竞争性市场造成的过度行为时，同样的方法也能够奏效。这种方法不是干预市场本身，而是通过一次性付款和一次性征税来调整起跑点。

举例来说，一次性税收可以是政府向每个人征收800美元，或者向每位年满65岁的公民征收800美元，或者向出生证上姓氏以H开头的每个人征收800美元。关键之处在于，一次性税收不影响任何人的行为，因为你无法避免它。所以与销售税不同，它不会造成效率的损失。与此类似，一次性再分配的例子可以是：向姓氏以H开头的每个人赠送800美元，这项政策我肯定投赞成票[①]。

以百米赛跑做比喻，一次性征税就像把起跑器向后搬几步，所得税和销售税就像要求最好的选手在后面起跑，两种方法都可以确保一个更公平的结局，但向后搬动起跑器的方法不会令任何人慢下来。

在百米比赛的背景下，相当清楚的是，得到近似结果的方式之一是让速度慢的选手领跑。在一个经济体的背景下，由于有几十亿不同的商品、愿望、原材料、人才，领跑理论就成了一种相当大胆的主张。但是有一点是真的：你可以让竞争性的经济体利用每种本领和每种原材料，利用每一次贸易、合作、教育、投入的机会。通过转移起跑点，并让完美市场做其余的工作，仍能够得到公平的结果。

这里的含义就是，在一个完美市场中，唯一能够兼顾公平与效率的

① 作者的全名为Tim Harford，姓氏以H开头。——译者注

是“领跑”策略：恰当地进行一次性征税和补贴、使每个人位于公平位置的计划。然后从调整后的出发点开始，完美市场找到每个使大家受益的机会。关键问题是：这在现实中行得通吗？

行不通的例子

我们来举个例子。美国政治哲学家罗伯特·诺齐克（Robert Nozick）曾提出一个著名论据，用以反对视“正义为公平”，也就是说，他反对将某种特定的财富分配视为“最优的”或“公平的”分配。在写作时，诺齐克以20世纪六七十年代的著名篮球明星威尔特·张伯伦(Wilt Chamberlain)为例。张伯伦的才华使他变得富有，诺齐克认为，这是“正当的”，因为张伯伦的财富来源于球迷的合法决定，而这些球迷愿意掏钱看他打球。这种情况或许是“正当的”——以诺齐克对这个词的理解，但导致现金分配高度不平等的任何情况都能被看做“公平的”吗？

或许对张伯伦的收入课以重税将使情况更公平，但诺齐克警告说，如果张伯伦并非真喜欢打篮球，而且他不堪忍受重税，他就可能放弃篮球。因此，虽然这种情况可能看起来更加“公平”，但税金不见了，有张伯伦的篮球赛也不见了：卡布其诺销售税的问题又来了。所以，如果有关各方——球迷和球员，都想要“不公平的”结果时，怎么能说这种收入分配方式是“公平的”呢？

得益于肯尼思·阿罗的理论，我们现在知道，当面对老虎伍兹这种现代体育明星时，解决方法就是向他一次性征收几百万美元的税。他仍有动力通过打高尔夫赚钱，因为他无法通过少比赛来避税，而要躲避高额的所得税时，他就会这么做。他赚的钱无疑足以支付税单，还足以购买家用轿车和一座不太招摇但挺好的房子。在这种情形中，没有浪费或无效，但其结果是“公平的”，因为财富的分配更加均匀。

这个方案的唯一麻烦在于，它行不通。问题并非不可能只针对一个人征税：富兰克林·罗斯福总统采用79%的所得税税率时，其门槛非常高，以致只有约翰·洛克菲勒一人适用这一税率。问题更多在于：真正

的一次性税收根本不应改变人们的行为。理想情况下，这笔税应在老虎伍兹出生之前就决定下来，因为如果他能够预料他成功后需要交重税，那么他可能会选择另一种职业。

当然，我们根本不可能在老虎伍兹出生之前就决定对他收这种税，但我们不应完全放弃领跑理论。虽然我们不能总是采用一次性征税和再分配，但我们有时可以采用。而当我们能够采用时，这种方式就值得考虑，因为它保护了竞争性市场的效率和“真话”，同时加上了公平的元素。

行得通的例子

领跑理论有更合乎实际的应用，例子之一就是帮助老年人冬季防寒，同时不损害环境。有一个冬天，因为供暖不足，英国有2.5万老年人死去。为解决这一问题，政府征收的家用燃料税比其他商品税率低。但处理这一问题的方式有点奇怪，相当于“在后面起跑”的解决方法。如果政府需要提高税收——好像所有政府都这样，那么接近有效策略的第一个方法是：针对所有东西采用同一销售税税率，因为这不会太多扭曲人们的购买决定。如果想更加有效，就考虑第2章介绍的“价格定位”。因为客户无法轻易减少燃料消费，他们对家用燃料的价格就不会太敏感，因此政府应针对燃料多征一点税、同时针对其他商品少征一点税——客户不会改变他们的行为，所以无效的程度将会降低。更加精密的观点（提前看过第4章就可以了解到这一点）说明，家用燃料是一种不可再生能源，而且使用起来造成污染，所以更应该对家用燃料多征税。

家用燃料税率低、其他商品税率高的情况我们觉得难以理解，但当老人们面对冷冰冰的燃气或燃油火炉发抖而无法承担这笔费用时，我们又开始担心。这必须成为政府必须做出的艰难选择之一吗？不一定。不要根据这一错误税率对其他人进行征税，最好是选择一个合理税率，但同时给老年人以领跑的机会——因为他们的贫困和虚弱，他们对供暖有额外的需要。这个简单的补救政策就是：提高燃料税，但为老年人提供

额外的补贴。他们可以利用这笔钱使火炉燃烧起来，保持身体的温暖。

根据领跑理论我们知道，得到这笔钱后，领补助的人会自己去找到有效的结果——这个过程可能无需燃烧更多燃料。并非每个领补助的人都感到冷，而的确感到冷的人会去寻找解决问题的更好方法，有些可能利用这笔钱搬去佛罗里达，有些可能用它来增强房间的保暖效果。那些不感到冷的人会将钱花在其他地方。除非有必要，没人会燃烧更多燃料，而如果有这种必要，他们将有钱满足自己的这种需要。

领跑理论告诉我们一个道理：当碰到问题时，有必要先问问，解决这一问题是否可通过调整起跑器，而不是干预比赛。这种战略并非总能适用，但因为自由市场是有效的，所以努力提高效率达到其他目标是值得的。

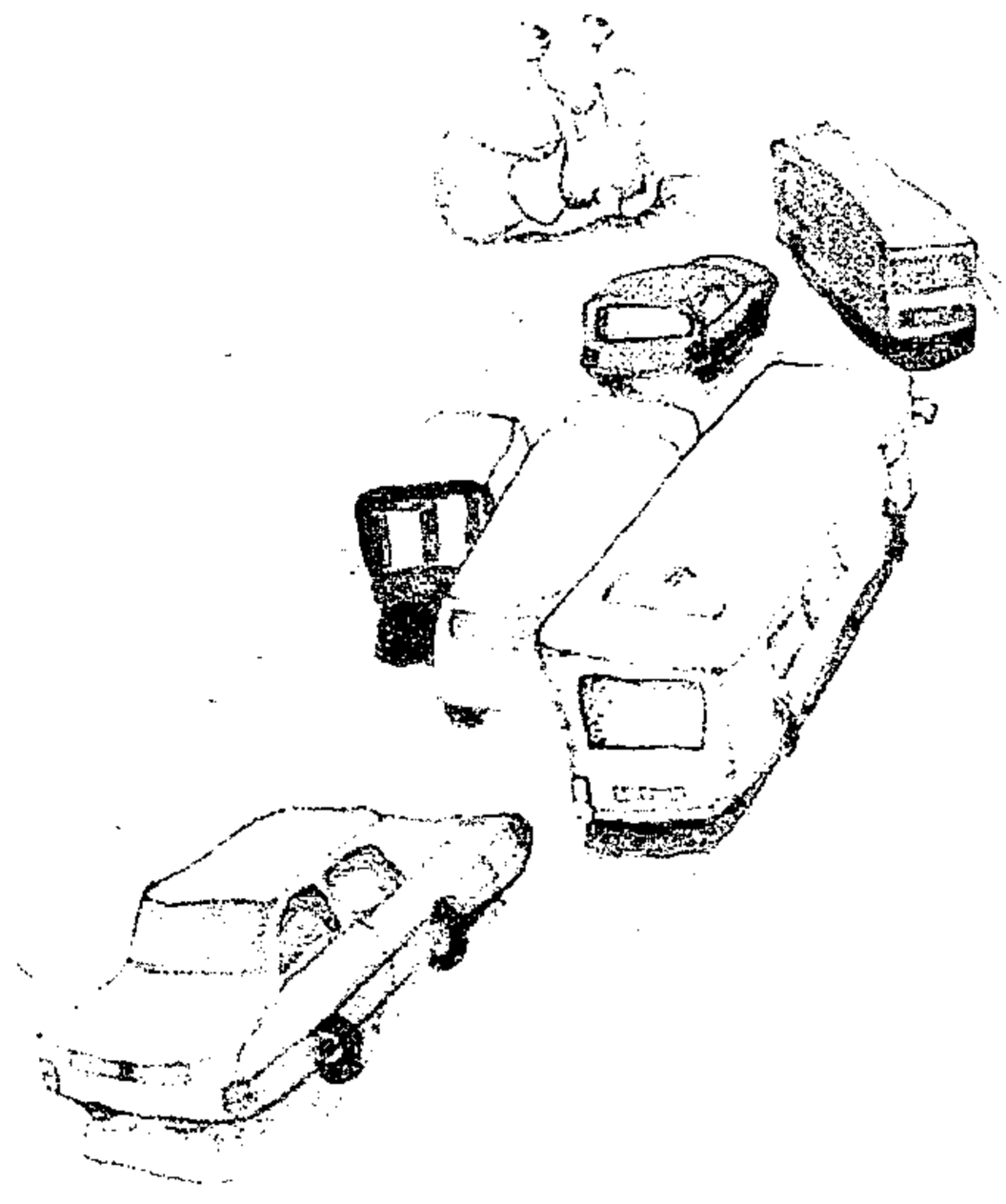
整个这一章，我们经历了一次幻想之旅，这次旅程像弗莱彻·里德的故事一样似是而非。在“真话世界”里，市场都是完整、自由、竞争性的。在现实中，要让全世界都是完整、自由、竞争性的市场，其可能性相当于巧舌如簧的律师开始向所有人讲真话。

你可能会问自己：这一章虽然短，但你为什么要去读某些怪异经济学家的幻想。答案就是：这种幻想帮助我们理解经济问题为何产生，也保证我们向更正确的方向前进。我们知道，一个完美市场的世界再加上“领跑”的方法，这正是我们当前能够追求的最好目标。当现实世界的经济运行失灵时，我们知道要去研究市场失灵的原因，并尽量进行补救。

我们已经研究了市场失灵中的一种：有些公司拥有稀缺力量，能够将商品价格定得远高于其真实成本，也就是在竞争性市场里的价格水平。正因如此，经济学家相信，偏向市场还是偏向企业，尤其是特殊的企业，有很重大的差别。偏向市场的政治家相信竞争的重要性，愿意阻止企业获得太多的稀缺力量，而受企业游说者影响太大的政治家所做的事恰恰相反。

无论是否得到政治家的支持，公司拥有稀缺力量就是一种市场失灵，除此之外，还有两种市场失灵。在接下来的两章中，我们将面对这两种市场失灵，同时将有趣的真话世界留在身后，重新面对现实世界。

Congestion Traffic



从华盛顿到伦敦，东京、曼谷，世界每一座大城市都挤满了各式各样的车辆。这些车辆严重影响了无辜局外人的幸福感，造成严重的空气污染。如果我们采用昂贵车辆的“奢侈品税”，或者按照出车次数向司机收费，结果会大不相同吗？

我们刚刚了解到，在完美市场的世界里，一切都将出现最好的结果。我们知道，完美市场完全有效，除了分配方面，它在每个方面产生的结果都是完美无瑕的。我们还知道，根据领跑理论，我们能够提前处理财富分配引起的不满。转眼之间，所有问题都解决了，或者，至少有关产品与服务分配的问题解决了。

这好像很动听，但为什么今天上午我还在路上堵了两个小时？汽车一辆跟一辆地堵在路上，这真是一种愚蠢的浪费。我们本可以乘坐公共汽车或合伙开车，我们本可以在15分钟内到达华盛顿市中心的目的地。这时完美市场在哪里？当然，明确的答案是：现在没有哪个完美或不完美的市场使你能够在街上开车畅游，不太明确的答案是：这样的市场或许可以出现。

因为充满了完美市场而顺利运行的经济既不有趣也不现实。然而，因为完美市场提供了一个非常明确的基准，经济学家发现，较容易的方法是从研究完美市场开始、找出目前错误的地方，而不是从零开始、找出目前正确的地方。这种关于世界的思维方法将引导我们解决城市交通的问题。

我的世界出了什么错

我是个快乐的人，但生活中有几件事实在令我恼火，我希望能够改变。我希望不必每隔几年就得花那么多钱升级电脑软件，我希望自己生病时医生能提供恰当的治疗，我希望华盛顿的街道不那么拥堵，污染不

那么严重。

这三种个人的烦恼或许很普遍，它们对应了三个关键方面，正是在这三个方面，市场无法达到第3章描绘的那种完美理想。正如我们在第2章所见，面对稀缺力量时市场无法正常运转。购买电脑软件正是这种问题——市场被微软一家公司垄断，它拥有强大的力量，可以制定高价格。如果某些决策者缺乏信息，市场也无法正常运转。当我去看病时，我不知道他是否提供了优质的治疗，同时他无须考虑治疗成本的问题，而我的保险公司在不了解实情时，却会千方百计拒绝偿付（我们将在第5章谈医疗的问题）。最后，如果有些人所做的决策影响到局外人，市场也无法正常运转：一名司机从加油站购买汽油，这对司机和加油站来说都是好事，但对局外人来说则不然，其中包括其他的司机，因为很多局外人都必须吸入因这桩交易而产生的一氧化碳。

这三种严重问题被称为“市场失灵”：稀缺力量，信息缺失，以及本章的主题——对局外人有副作用的决策。经济学家称这种副作用为“外部效应”（externality），因为它存在于最初决策之外，例如购买汽油的决策。无论是因为稀缺力量、不完全信息，还是因为外部效应，当经济体无法成为理想中的“真话世界”时，麻烦就来了。

司机如何影响到局外人

华盛顿、伦敦、东京、亚特兰大、洛杉矶、曼谷，世界每一座大城市都挤满了轿车、公共汽车、卡车。这些车辆严重影响了无辜局外人的幸福感，造成严重的空气污染。需要承认，伦敦当前的空气污染不像19世纪50年代的“奇臭”那么严重，当时有成千上万的人死于霍乱。但是，交通造成的空气污染同样不容小觑：数千人死去，正是因为其他人愿意开车。在英国，因为汽车尾气污染，每年约有7 000人过早死去，死亡率略高于万分之一。在美国，环保署估计，因为柴油机等源头排放的颗粒物质，有1.5万人过早死去。如果你认为在路途上耗费几小时是充实或快乐生活的严重损失，那么在伦敦等城市地区，交通拥堵造成延迟后，你

付出的代价就更高了。此外还有噪音、交通事故、“栅栏效应”(barrier effect)，这些使得人们，尤其是儿童，不敢步行去上学、去附近商店，甚或到街对面的邻居家。

人们不是傻瓜，大体上可以说，开车出行的人从驾车行为中获益。但是他们这么做时，却给周围人造成损失——其他司机被堵在车流里，父母们不敢让小孩步行去学校；行人等得不耐烦、冒着生命危险横穿马路；因为汽车噪音，即使在闷热的夏天，办公室里的工作人员也不能打开窗户。

因为每位驾车的司机都在给他人造成麻烦，所以自由市场无法产生解决交通问题的方法。拥堵和污染这类外部效应严重偏离了“真话世界”。在“真话世界”里，每种自私行为都能带来共同的好处。我自私地购买衬衣，因为我想要它，但这么做的过程中，我为衬衣制造商提供了资金，而且这不会伤害任何人。在衬衣的制造地中国，纺织工人寻找最好的工作，而生产商寻找最能干的雇员，这些符合所有人的利益：产品生产出来，是因为有人需要它们，而且这些产品都是由最适合做这项工作的人生产出来的。在这种情形下，自我为中心的动机符合所有人的利益。

司机的情形则不同。对于受他们干扰的人，他们并未提供补偿。在我购买衬衣时，我所花的钱就是对衬衣制造及销售成本做出的补偿，但当驾车出行时，我利用的是免费的道路，我甚至无须考虑给社会制造的成本。

不同类型的价格：边际价格和平均价格

若说司机无偿使用道路，那是不太公平的。在英国，你必须支付一笔数目可观、叫做“车辆执照费”的年度税，否则在公共道路上开车甚至停车都是违法的。美国的很多州也有类似税种。汽油和柴油的税也很重，引起巨大的愤怒。例如在2000年秋，英国人发起一系列的抗议活动，阻止各种高价油运往加油站，使得整个英国陷入停顿。在英国，车主每年为车辆和燃油支付200亿英镑的税，在美国，这个数字大约为1 000亿

58书网 www.58L.com.cn 您正在观看的电子书免费源自【58L书网】请勿用于商业，并支持购买正版书籍

美元。如果问“他们付得够多吗”，那就是问错了问题。正确的问题应该是：“他们的钱付得对吗？”答案则是否定的。

这里有两种不同概念的价格，而两者的区别事关重大。如果司机支付每年一度的执照费，那么他穿越城市一次的价格可是相当高的。但是司机再次穿过城市时，所需承担的费用就很低了：穿过城市的耗油量不会多，而司机无须另付费用。你已经花钱获得了开车上路的权利，你不会因为开的里程少而得到优惠价：你想多开就多开，因为你的税单不会因此增加一分钱。这是平均价格与边际价格的区别，而边际价格就是多一次开车出行的价格。

要理解为什么这种区别事关重大，我们先谈谈酒。我上大学时，学校里面的俱乐部和社团常常举办大型派对。在举办派对时，有些人根本不喝酒，同时毫不奇怪，多数人喝得太多。这是因为有两种不同类型的门票：“包含酒精饮料”的门票允许无限制地豪饮，因为里面已预付了酒精饮料的费用，比如说这种门票价格为10英镑（当时约为15美元）。另一类型的门票要便宜很多，所以你只能喝那种苦涩的橙汁，同时待在角落里，看那些纵情饮酒者变得越来越丑态百出。参加派对而只喝几杯啤酒是相当昂贵的选择，所以多数人要么借机狂饮一番，要么一点酒也不沾。当然，结果都是一片混乱，不过有些人觉得这种派对相当不错。

校方觉得酗酒是个问题，所以他们考虑进行解决，要把下一次派对的“含酒水”门票票价提高到20英镑（约30美元）。然而，可能出现的情况是：虽然有几个人会从饮酒转为喝苦涩的橙汁，或干脆不参加派对，但多数饮酒者还是觉得，派对没有酒喝就没啥意思。虽然老大不情愿，但他们还是会将钱夹掏空。当天夜晚，他们当中很多人又会把自己的胃里掏空。

校方误解了这一问题。他们知道学生们喝酒太多，而且正确地想到：解决方法或许与提高饮酒的价格有关。问题在于：饮酒的价格有不同的描述方法。成为一名饮酒者的价格是10英镑，一杯酒的平均价格：以一名学生喝20杯计算，价格为50便士。然后有一个一杯酒的边际价格，这

个价格是零。你买了门票之后，就可以随心所欲地喝。

问题：如果是你在管理大学，你将采用什么方法处理该问题：（a）提高饮酒者的门票价格？（b）提供可口的橙汁？（c）取消门票，人们喝多少酒就收多少钱？

可口的橙汁是不错的选择，但卧底经济学家将会建议：解决当前问题的方法是（c）。

再回头看交通拥堵的问题。如果你向交通部长提建议，你可能会拿学生派对做类比。现在，潜在的司机有两个选项：他们被迫交一大笔预付费用，然后随心所欲地开车；或者他们根本不能开车。第二个选项相当于“橙汁”选项，要求他们改骑自行车、搭乘公共交通工具或步行。然而与学生派对一样，选择第一个选项的人越多，第二个选项就越缺乏吸引力。

你甚至可以提出一些政策选项：（a）提高驾车的预付费；（b）提供更可口的“橙汁”（更多公共汽车、更好的地铁、自行车道路、人行横道）；（c）取消预付费，按照出车次数向司机收费。

所有选项都可在某种程度上（或许在很大程度上）减少交通拥堵，但切中问题症结的是选项（c）。司机没有生活在“真话世界”，也就是说，他们并不支付自身行为的真实成本，其中包括影响局外人的“外部效应”或说副作用。选项（c）尝试让他们支付这一成本，我们可以称之为“外部效应费用”。

当前，每位潜在的司机都像参加派对的学生那样，得到的都是同样的交易机会：掏一大笔钱，换取一种无限制的放纵机会；或者，一分钱不掏，然后什么也得不到。没有折中方案。

学生派对之所以过度热闹，原因不在于每杯酒平均价格为50便士（不到1美元），而在于下一杯酒是免费的。同理，交通拥堵的原因不在于汽车每次出行的平均税金为50美分，而在于下一次出行总是免费的。

我们不必纠缠于司机平均付多少钱。当然，某个人群平均支付多少

税金，这是有关财富分配的重要问题。虽然分配问题很重要，但它与我们的街道是否拥挤、城市是否被污染的问题关系不大。

对交通拥堵问题而言，更重要的是司机支付的边际价格，换句话说，就是司机下一次出行支付的价格。毕竟，造成大量污染或拥堵的不是汽车，问题的关键是出车次数。大学鼓励学生饮酒保持节制时，可以采用按杯收费的方法。同理，交通部要想鼓励司机有节制地出车，可以让他们每次出车都付费。

定价应该反映损失

我一直过于简单化，像往常一样。在欧洲多数国家，司机的确以燃油税的形式支付了每英里的税费，但这笔燃油税还是无法接近他们给周围人造成的损失。农村地区的人也要交这种税（相对于城里人在汽油上的花费，他们一般在这方面的支出为前者的1/4~1/3），但造成最严重的交通拥堵、严重空气污染、噪音污染的是伦敦、纽约、巴黎之间的经常往返者。然而，在凌晨时候按同样线路出行，就不会造成拥堵，但污染和噪音仍旧是问题。在阿拉斯加开两小时的车，你也不会造成拥堵，唯一能听到的噪音，可能来自于偶尔迷路的北美驯鹿。污染物造成的损害也大大降低，因为很多污染物不及造成危害就会消散。如果计划针对每次驾车出行收费，让每位司机面对其行为带来的成本，那么高峰期的纽约司机应承担更多，因为他对其他人造成的危害更大。无论多高水平的外部效应费用算合适，如果它要反映真实，就必须根据时间地点的不同有所变化。

之所以设计外部效应费用的概念，并非为阻止人们做任何造成他人不便的事情，而是让大家考虑到给他人造成的不便。举一个极端的例子：如果我在弗吉尼亚的蓝脊山游玩，当然愿意看到相对纯粹的自然风光，所以小路上拥挤的游客自然令我感到些微不舒服。他们或许给我造成不便，但如果禁止他们游玩，那就会失去效率，因为在这里的游玩使他们享受到那么多快乐，而给我造成的麻烦却是微不足道的一点点。

外部效应收费需要达到快乐与麻烦之间的平衡，它必须反映外部效应的成本，但不能过分。我们应努力建成这样的世界：人们能够自由自在地做自己喜欢的事，即使带给其他人些微的不便，但与此同时，如果一点小小的努力就可避免伤害他人，我们都应克制而不伤害他人。我们在第3章已经发现，完美市场造就了我们所在的世界，至少在市场作用的领域是如此。完美市场无法使我们微笑面对路人或爱我们的家人，但它们能够确保我们得到一杯卡布其诺，只要我们愿意付出的钱高于其真实成本——这成本包括咖啡师、咖啡豆采摘者、企业家、机器制造者等人的时间和麻烦。换言之，如果我们的快乐多于使之成为可能的麻烦，那么完美市场能让我们自由地获取自己的快乐。

这就是为何当市场好像正常运行时，经济学家感到相当轻松。但我们同样警觉到很多市场失灵的情况。因此，当我要决定是否驾车穿过城市时，我如何能够确定我的收益多于他人为此付出的成本？无须操心有效市场交易中的成本与收益。所以，如果炼油和汽油零售都是完美市场（事实与普遍观点相反，它们距离完美市场并不远），那么汽油的提炼和分销已在价格中完全体现出来。除非我从汽油中获取的收益多于提炼和分销汽油带给工作人员的麻烦，否则我不会购买汽油。

然而，我们应操心从市场交易中缺失的成本与收益。汽油造成的污染毒害当地，造成全球变暖，而且，当我燃烧完一箱汽油后，所造成的大部分污染损害不会落在我或石油公司的身上。方法就是模拟完美市场，让司机支付其行为本身的所有成本：他们已向石油公司支付了市场成本，而除此之外，他们还需支付外部效应成本。这种外部效应成本发生在其他人身上，但司机或石油公司并未承担。

现在，设计一种外部效应费用的所有要素都已到位。第一，个体选择或市场交换可能会有溢出的成本和收益，而如果是这样，那就会造成无效（解释：我们可以做得更好，使至少一人受益同时无人受损）。我们还知道，第二，如果我们想改变行为以纠正无效的情况，我们需要针对的是边际价格，而非平均价格。第三，我们需要操心成本问题，因为

价格代表的成本已被包含在运行良好的市场交易中，所以我们需要操心的是外部效应成本，因为它们被忽略了。第四，我们的边际定价应准确反映那些外部效应成本。如果我们不喜欢某种行为，简单地予以禁止是不够的，相反，我们应关注这种事情：人们为获得某种小小收益忙忙碌碌，但其行为却让他人付出巨大成本。

反对外部效应费用的两种意见

外部效应费用要成为政府的一种税，而所有的政府税收都是有争议的。外部效应费用遭到的攻击来自意见敌对的两类道德高论者。

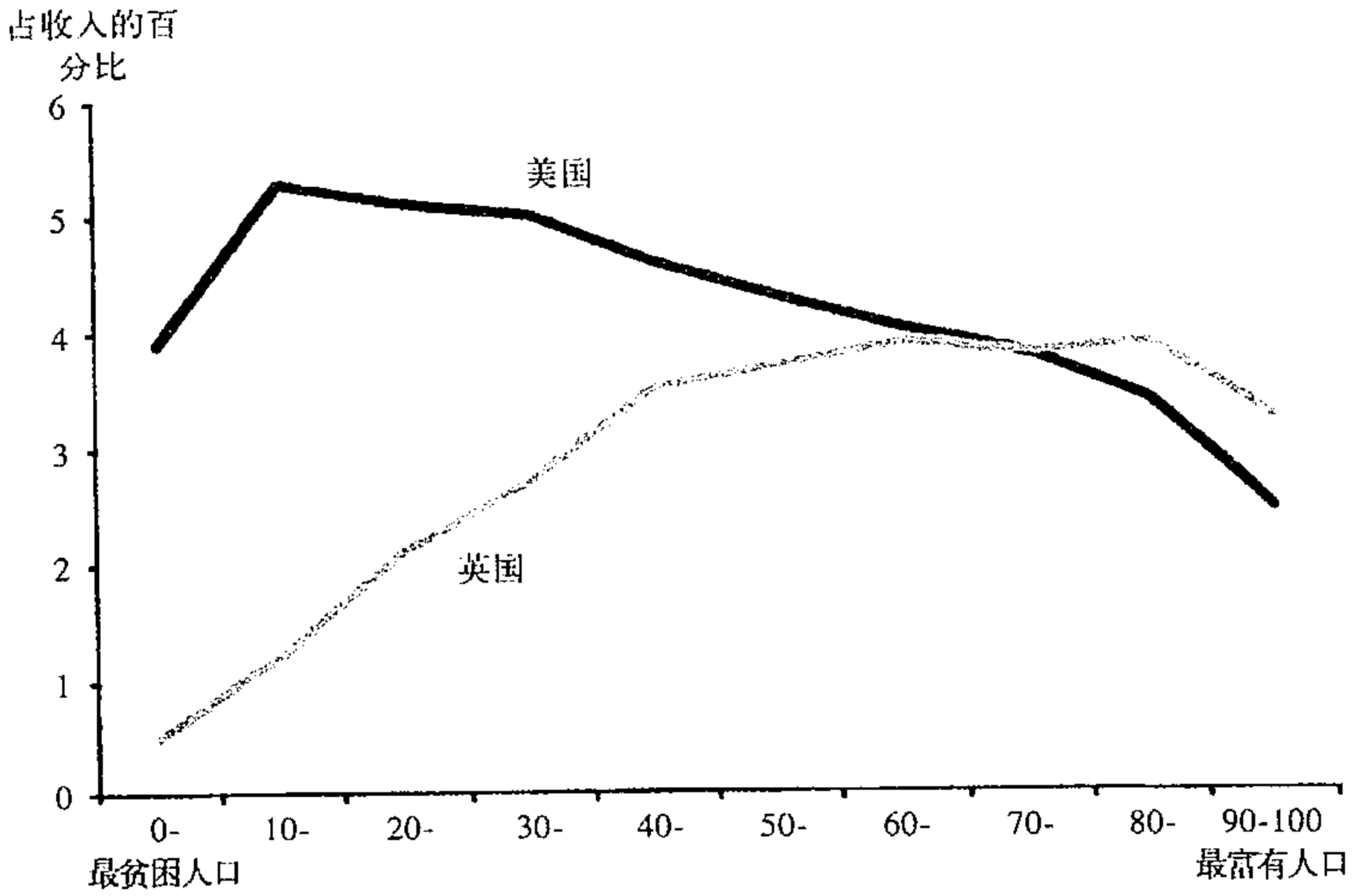


图4-1　人们在燃料方面的支出是多少

资料来源：Smith 1992. Chermick and Reschovsky 1997。

有一派说，外部效应费用这种税对弱势群体不公平。考虑一下这个设想：向高峰期时驾车的司机收费。针对这类提案（它们已被广泛了解），支持汽车行业的游说团认为，司机们的付出已经够多了，提高价码将穷司机赶出道路是不公平的。坚决反对这种做法的另一派认为，实施外部

效应收费后，富人在缴完税后仍能为所欲为地做这项提案反对的事情。在交通的问题上，反对汽车行业的游说团声称：富有的司机因为交得起钱，所以能够随心所欲地开车、给环境造成危害，这是否太过分了？

外部效应费用在再分配方面是不公平的吗？这种收费针对的不是穷人，而是自由的行为：如果你决定不再给他人造成麻烦，你就不必缴纳外部效应费用。富人有钱，所以能够比穷人更多地开车，这的确是事实，但还有同样的事实：富人能够比穷人吃得更好。这也是不公平的，但如果你接受食物等一般商品的价格体系，为什么就不能接受道路空间或清洁空气采用同样的体系呢？我们认识到，食品、服装、住房不能免费，否则我们很快就将它们消耗殆尽了。正因为道路是免费的，所以我们占领了所有剩余的道路空间。

而且，因为这类活动富人参与得更多，外部效应费用可以成为收入再分配的合理方式。在征收交通拥堵费的问题上，事实就很明显：在英国，穷人不开车——他们骑自行车、步行或搭乘公共汽车。在收入方面，最贫困的10%人口比最富有的10%人口差很多，但在燃料支出占收入的比例方面，前者几乎只是后者的1/7。在燃料的总支出方面，最富有的10%人口比最贫困的10%人口至少高30倍。结论就是：交通拥堵的收费不但提高效率，而且通过从富人那里征更多税而做到财富的再分配。

英国的相关数据有利于那些交通拥堵费的维护者，但美国的数据则不然，因为那里的穷人仍经常开车，因此要拿出更高比例的收入来交这种税。但是这个论据不一定站得住脚，因为对外部效应费用进行设计时，可弱化其再分配的功能。在道路的问题上，政府可以取消车辆执照费——一种高额的预付税，并针对车辆的每次出行收交通拥堵费。这就能获得交通拥堵费的效率收益，同时对收入分配不构成大的影响。消除外部效应费用的大部分再分配功能，同时使效率得到提高，这是可以做到的。做到的方法，就是利用第3章提出的针对老虎伍兹的那种一次性征税，利用一次性征税的办法，在不破坏效率的情况下进行再分配。

抵挡住来自“再分配派”的进攻后，经济学家必须面对另一类道德

高论者的激烈指责，他们奉行环境保护主义。关于针对污染和交通拥堵的收费，并非每位环保主义者都反对，但其中有些人反对。他们的理由是：污染就应该是违法的，而不能对穷人来说是违法，对掏得起钱的富人来说就不违法。为什么就允许富人去污染？更广泛的情况是，有些压力集团抗议反对外部效应费用，其根据是：这种收费让人们交钱然后继续干那些令人反感的事情。

对此部分的回应是：即使富人也不会用污染去作乐。富人更可能为交通拥堵付费，这没有错，但他们也不会对此视而不见。或许他们原想两次到商店购物，但考虑之后减少为一次，或者步行去本地商店，而不是驾车去较远的地方。无论对于富人还是穷人，外部效应费用使其他选择显得更具吸引力。

从更根本的方面讲，我们千万不能混淆这种外部效应规定的严格性与它的方法。交通拥堵费可以定为每天1美元，或每天10美元，或每天1 000美元。我们知道的是，无论社会觉得外部效应的问题多严重，外部效应费用是解决这个问题的最有效方式。例如，设计合理的交通拥堵费是减少道路使用的最有效方式。道路使用需要减少到什么程度，这个问题可以讨论，但无论答案如何，征收交通拥堵费的办法都可以做到。

除了禁止开车的极端办法，还有其他方法可用来代替交通拥堵费的征收，然而问题是，它们也不怎么好办。例如，政府可以给每个人发票证，让他们凭票每周开20英里。这项方案的直接后果是，有些人，尤其是穷人，会将他们的票证卖给其他人，而买票证的多是富人：穷人愿意拿到钱，富人愿意获得开车的权利。如果政府允许票证的交易，那么这就等于通过另一手段征收交通拥堵费，而且这种方法或许效率更低，因为票证交易还会有讨价还价（收费的多少将由票证的市场价值表现出来）。而如果政府禁止票证交易，那么这项计划显然是无效的，因为有些人想进行交易，但却遭到阻止。

还有其他办法，如收取高额的停车费，但这些办法或许仍然效率低，不过难以用一章的篇幅进行证明。例如，高额停车费的确能够阻拦一些司机，但开车和停车之间没有那么直接的关系。有些司机在街上逗留太

长时间，只是为了找到免费车位。如果政府想通过收费的办法使大家少开车，那么最好直接向他们收费，并把所得收入花在有益的事业上。

有些利益集团总是抱怨说，外部效应费用不够高，另外一些集团则声称收费太苛刻。经济学家的回答是：无论我们确定多高的费用，外部效应费用是最有效的方式。针对任何政策，经济学家都能够提出另外的解决办法，但利用外部效应收费的办法，是因为它能够让一些人受益，但同时无人受损。

你的命值多少钱

前一节已阐明，任何外部效应费用的高低都会引起争议。对于追求建立“真话世界”的卧底经济学家来说，理想的外部效应费用针对的是所有真实的外部成本，而且只是真正的外部成本。

有必要考虑一下，对于开车行为的外部效应而言，理想体系将是什么模样。司机在开车的时候，都会释放损害本地区的污染物，而如果他是在人口密集地区开车，那就向他征收污染费。还有另一种费用，那就是针对每次出行时排放二氧化碳的收费，因为无论在地球表面的什么地方，这种排放都会影响气候变化。在每种情况中，每次出行的价格同时由车辆排放物的清洁程度决定。如果在拥堵时段的拥堵地区出行，司机还将面临另外的收费。排放更多污染物的老式公共汽车将被收重税，这将推动它们的引擎升级；重型车辆在使用脆弱的道路和桥梁时，也要缴费；SUV车型也要缴费，因为在交通事故中，它们更容易将司机或行人置于死地。

这是说我们要恢复针对昂贵车辆的“奢侈品税”吗？根本不是。奢侈品税几乎肯定在环保方面具有消极意义，因为它鼓励人们使用陈旧的、污染更严重的车辆：通常便宜的旧车比新车更脏。SUV要缴的税可能更多，因为它们不但耗油多，而且重量和高度对其他车辆构成威胁，但不是因为它们更昂贵。目标是鼓励人们开更小、更轻、更高效的车，不是鼓励人们开更便宜的车。

这听起来很复杂。有可能发挥作用吗？很容易想象：每辆车有一个小电脑，它接入全球定位系统，能够跟踪交通拥堵的情况；电脑还监视车辆的尾气排放装置。仪表盘上不断显示当前行车时发生的费用，或许还有提示。“蒂姆，你目前行车每分钟支付9美分。你知道吗？如果你将引擎修理一下，就能将费用减半。”

这种技术会到来的，其中大部分已可以实现，但还有一个难点：搞清楚外部效应的真实成本。电脑能够测量交通拥堵和污染的状况，但在堵车时他人被浪费的时间成本是多少？以颗粒物或苯毒害他人的成本是多少？与其他很多外部效应相关的外部成本与收益都是难以测量的：时间、健康、安静的环境，甚至还有死亡。

为将问题阐述得更透彻，我们或许可以关注特定的实例：开车行为带来的外部效应如何定价。实际情况的测量非常困难：多一辆车对道路造成多大损坏？多一辆车增加多少噪音？多少事故？耽误其他车辆多长时间？多少污染？污染对健康的危害有多大？更困难的是心理影响的测量。人们对各种各样的烦恼有多在意：污浊的空气、噪音、时间的耽误、压力，甚至还有疾病和死亡，更别说每个人对这些东西的重视程度又不同。

面对这些问题时，我们很容易产生放弃的冲动。为噪音或耽误的时间定一个价格肯定是不可能的，为人的生命定价好像也是不可能的，但如果我们认为可以不做这些决定，那就真的是拿自己开玩笑了。政府推行某种政策时，你每次做出个人的选择时，其实都意味着已做出了一种价值的评估，尽管没人坦然表达这一点，甚至面对他们自己也不敢承认。

从个人角度，我们不断做出决定，给我们自己的环境、时间，甚至生命定一个价。在租房或住旅店时，如果你为躲避嘈杂地区而多付钱，那么你就是给安静的环境定了一个价；如果你决定等公共汽车，而不是坐出租车，那么你就是在给自己的时间定一个价；如果你嫌麻烦不去购买烟雾报警器，那么你就是宁可让死亡的机会增加，也要节省相应的时间和钱。然而，当你做出这些决定时，你可能没向任何人甚至你自己坦白，你为安静的环境、时间、生命定下的价格。

政府在做决策时，也暗示出他们为我们的生命确定的价格。政府是应该安装更多路牌和标志，还是花钱安装更多测速相机，还是改进医疗保健体系，还是资助癌症研究——还是这些事情都不做，而是减税、提高大学的质量，或整饬国家公园？这种决策必须做出，而当做出决策时，里面就包含着有关主观价值的假设，其中包括对人的生命价值的假设。对外部效应费用的估价非常难，因为要定得恰当，就需要对那些假设进行证明和说明。如果不对它们进行证明和说明，在最好的情况下，我们将受到政治进程的摆布，在最差的情况下，我们将默许某些利益集团的自私要求。

估计这些主观价值的最好方式之一，是研究人们实际做了什么。经济学家有一种“显示偏好”的理论，即人们的偏好经由其作为消费者所做的选择显示出来。你买得起梨，但你买了苹果，因此你偏好苹果而不是梨。对经济学家来说，偏好不只是推测，而是由诸如此类的选择实际确定的。可以简单地说，人们碰到不太明显的因素时也是理性的消费者，甚至碰到与他们的健康安全有关的问题也是如此。如果你花5美元乘出租车可以节省20分钟时间，但你不愿这么做，那么卧底经济学家会得出结论：你宁可将这5美元花在其他方面。这不是个很重要的结论，但有些人还是觉得它可疑。他还得出结论说，根据你租房的决定可以看出，每周的平静和安宁对你来说值15美元；他还观察到你没有烟雾报警器，所以推测出，你不愿花1小时时间和20美元将你的死亡几率减少百万分之一。

两种重要的信息来源透露出人们的偏好：房价和工资。房价包含了一些内在信息，即人们给其他附属设施赋予的价值——商店、草木、低犯罪率、安静的环境、早晨从窗户射入的阳光等等。其中有些可以相当准确地测量：例如，同一条街对面的两座相同房屋价格不同，其价差或许可以显示人们对向阳房屋的偏好。还有，如果两种工作所需的技能非常相似，但危险程度不同，那么两种工资就不同，这时工资就显示出某种信息。

这种方法也存在缺陷：尤其是，如果周围安静是因为这里是街道顶

端，这可以让孩子们安全地玩耍，而且因为抗风条件好，还能节省供暖费，这该怎么算呢？每周的15美元里面，有多少是真正付给安静环境的？钻井平台的一份工作收入高但有危险，还同时要求你连续6周不能喝酒，而且所有业余时间待在室内，这种工资如何计算？或许这种报酬与危险无关，倒是与不方便息息相关。要理清这些因素总是很难的，而且不可能知道你的工作有多成功。但有了足够信息，经济学家就认为他们可以进行不错的尝试。

还有一个问题是：当你购买烟雾报警器时，或许你认为，它只能将你的死亡几率降低五千万分之一，而非百万分之一。所以在贸然确认你为自己的生命确定的价格之前，我们需要弄清楚：你认为烟雾报警器救你性命的可能性有多大。而且我们要确认：你相当理性地不去花太多时间去搞清这种可能性的大小。

虽然这些方法具有争议性而且不完善，但它们反映了主流经济学的一个重要假设：没有人比你自己更关心你的切身利益。

知识的两种空白

在利用外部效应定价的方法时，要依赖一些不可靠的信息，即噪音、事故、污染、拥堵这些外部效应的减少对我们来说价值有多大。但这不是我们知识当中的唯一空白，我们同样不知道减少噪音、事故、污染、拥堵的最廉价方法。正是在这第二种空白方面，外部效应定价赢得了喝彩。

当碰到第一种不可靠的信息时，外部效应定价同其他政策一样糟。我们现在知道，任何政策——规定、定价、命令与控制、税收、“放任主义”，都包含模糊或明确的假设，而这些假设关系到污染、拥堵等外部效应的科学证据，也关系到人们在时间、便利性、健康方面的偏好。这些假设越准确，政策就会越成功。

外部效应定价的真正优势，就在于它填补了我们的第二种知识空白。没人知道解决交通问题的最便宜方法，到目前为止是这样。外部效应定

价将污染、拥堵及其他问题放入真话世界中，而这个真话世界是市场为我们创造的。只要个人必须面对真话，或者至少面对我们对他们的行为成本的最佳估计，那么他们就会找出办法降低这些成本。他们做出反应所需的时间越长，他们的反应就越令人吃惊、越具有创新性。我们将会了解到这一点。

新奥尔良效应

去一趟新奥尔良，我们就会知道人们对价格信号的反应有多深刻。新奥尔良展现了一种独特的建筑风格——“驼背”房屋，其目的是避税。在19世纪下半叶，由于房屋税根据前排的楼层数征收，所以就有了驼背的设计：前排是一层，后面是多层。它们很有魅力，但如果那是一种实用的房屋设计，在其他地方也会盛行。英国也有类似的故事，那里有很多黑暗的房屋，因为从1696年到1851年，英国政府根据房屋的窗户数目向人们征税。

拥堵收费的倡导者相信，劝人们想办法少开车总比劝大家采用浪费的房屋设计更容易。他们预计形势不会在几周内有很大改观，但数月、数年之后，情况就大大不同了，那时我们将生活在一个可以安全、快速驾车出行的社会。

拥堵收费会改变我们每周做出的一些小决定：是否开车去超市，是否乘公共汽车，是否步行去附近的商店，是否通过互联网购买食品，但它也会影响一些大的决定。每年，1/3的人会更换工作，1/7的人会搬家；每次出现这种情况时，大家显然都有机会根据交通拥堵收费来重新考虑出行计划。

还有一种多米诺骨牌效应，即人们的行为变化将相互强化。如果更多人乘公共汽车，街道上的空间就会更多，公共汽车就能更快地行驶，这样就能更节省成本、往返更多次。如果更多人合伙用车，每个人将更快地找到潜在的、路线更相似的伙伴。如果为了节省拥堵费，更多人尝试每周选几天在家办公，或在一天的不同时间上下班，那么更多公司将

想办法满足他们。人们可能努力住得离工作地更近，或者，公司搬到市郊地区，让员工上下班不必交高额的交通拥堵费。

我们不知道结果会怎样。外部效应定价的可爱之处在于，它对问题发起冲击，但并未对问题的解决做出假设。拥堵费向司机发出一个信号：如果高峰期时将车开进城市，你就是在给别人增加成本。然后司机面临了一种选择：要么给予赔偿，要么想办法避免增加这种成本。规避这种成本的办法有很多，市场将推动人们发挥这方面的聪明才智。当不存在外部效应时，市场会自动计算成本，刺激生产者降低成本；当存在外部效应时，这类成本对市场来说是不可见的，但外部效应收费这种体系能够提供信号，显示出相关成本的存在。

2003年初，伦敦设立了一个交通拥堵收费区（向开进市中心的车辆每天收5英镑或9英镑），人们反应之快远超出很多评论家当初的预料。一年后，总出车次数下降近1/3。规避这种费用的现象更加普遍：乘公共汽车的人增加了15%，骑摩托车的人增加了20%，骑自行车的人增加了30%。不再进入收费区的司机做出了各种各样的反应：25%的绕过收费区，55%的改乘公交车辆，20%的改用其他方式，如骑自行车、合伙乘车，或某些天在家办公。在汽车出行减少的同时，交通拥堵造成的时间耽误现象更是大幅减少，这说明，交通拥堵费使街道的使用更有效了。而随着人们有越来越多的时间调整这种拥堵费，处理这种外部效应的成本将进一步降低。

低成本治理污染

20世纪90年代，美国环保署决定治理酸雨问题时，发现了外部效应费用在治理污染中是多么节省成本的手段。环保署想减少发电厂的硫污染。似乎减少硫的排放是有效的，但减少污染物既有收益也有成本。因此，管理者不能确定他们该要求减少多大量的污染物。

麻烦的地方在于，关于减少污染的成本，厂家会向管理者撒谎。毕竟，甚至呼吸都会排放污染物——二氧化碳。管理者总不能为了防止污

染让大家停止呼吸吧？那么该减少什么污染物呢？如何减少？转而采用其他发电方式？问问造成污染的发电厂，他们都会告诉你，减少他们那里的污染物就像是禁止人呼吸——代价非常高，所以应由别人做出改变。

但是，逼出他们的真话并非很难。管理者可以找出减少污染物所需的成本，只要告诉他们，要么改变他们的排放方式，要么缴费。看他们做何选择，然后根据他们的行动进行判断。

环保署在硫排放的问题上使用了这种办法。他们组织了一次拍卖会，对二氧化硫的排放权进行拍卖，因为酸雨正是二氧化硫的排放造成的。造成污染的厂家可以得到一定配额的排放许可证，他们要么在拍卖会上购买更多许可证，要么通过停产、安装硫净化器或购买清洁煤炭以减少污染物的排放。在以前，环保署让他们安装硫净化器时，发电厂都说这么做耗资太大，所以他们拼命游说，要求终止这一硬性规定。就连环保署都估计，减少一吨二氧化硫的排放，成本大概在250~700美元之间，还有可能高达1 500美元。但当1993年环保署举办拍卖会时，报高价的厂家寥寥无几。这些厂家当初夸大了他们的成本。到1996年时，许可证的价格已降到每吨70美元，甚至在这一价位上，很多厂家宁可购买清洁煤炭或安装净化器，也不愿购买许可证、继续排放污染物。

管理者发现，净化二氧化硫的成本如此低廉，以致没有什么厂家愿意出高价购买二氧化硫的排放权。到最后，愿意出高价购买许可证的只有学生环保小组，他们购买一张许可证，只为赢得15分钟的赞扬。这种拍卖行动的高明之处不在于降低了硫的排放——通过立法也可以做到这一点，而在于全世界的立法者发现了硫净化的真实成本。它为进一步的立法奠定了基础：制定规则时不再是两眼一抹黑，而是对（最恰当的）成本有充分的了解。而且这为全世界树立了榜样，例如中国的太原正在实施类似的计划。

目前经济学家正在设计类似的拍卖会，以减少二氧化碳的排放，降低气候变化的效应。减少排放需付出多少成本一直存在巨大的争议，但拍卖了油、煤、气的提取许可证后，结果就会出来。拍卖可以温和地开

始：2007年，拍卖允许提取的碳的吨数与2006年的数量相同。这就是要求在经济增长的同时，碳的排放量不能增长。如果很多环境问题专家的话可信，这次拍卖会就可能无法售出所有的许可证，因为基本的节能措施并没有成本。我们拭目以待。

然后在接下来的几年，我们将拍卖越来越少的许可证。碳的排放量或许将比许可数量下降得更快，因为投机分子会购买许可证，将它们囤积起来。这不会造成问题：同样数量的排放到最后将会延迟。如果结果证明许可证价格很高，那么因为掌握了相关信息，我们就能进行一次心中有数的辩论。我们就会问：如果气候变化的成本比减少排放的成本高得多，那怎么办？但是很多经济学家相信，就像加利福尼亚的硫排放许可证一样，碳排放许可证将很快表明：脱碳的成本将比我们预料的更低。然而我们会感到奇怪：为什么到现在才开始行动。

环境太重要，不能成为道德问题

“今天你怎么到这儿的？”

“什么意思？”

我被搞糊涂了。我来这儿是为了参加一个环保慈善团体组织的研讨会，可是还没走进大厅的门，一位认真的年轻工作人员就开始盘问我。

“今天你怎么到这儿的？我们在搞一个碳冲销（carbon offset）的项目，所以要了解这一点。”

“碳冲销的项目是什么？”

“我们想让我们的会议做到‘碳中和’（carbon-neutral）。我们让每位参会者说明他们多远来的、使用了什么交通工具，然后我们计算出有多少二氧化碳被排放出来，种多少棵树能够抵消这些排放。”

卧底经济学家禁不住要跳出来。

“我明白了。既然这样，我是从澳大利亚坐无烟煤（anthracite）动力的轮船过来的。”

“对不起……anthracite怎么拼？”

“那是一种煤——非常脏，含硫量很高。哎呀！”

卧底经济学家的妻子在他的肋骨上狠掐了一下。

“别理他。我们俩骑自行车到这儿的。”

“噢。”

这是一个说明卧底经济学家有多气人的例子，同时我也希望，这个真实故事能够引出几个问题。为什么一个环保慈善团体组织一个碳中和的会议？表面上的答案是“这样可以引发关于减缓气候变化的讨论”。这话虽然没错，但造成误导。

卧底经济学家在从效率的角度看这些事情。如果种树是对付气候变化的好方法，为什么不把会议扔到一边，尽可能多种树？（在回答问题时，大家都应该说是坐轮船过来的。）如果唤醒环保意识的讨论很重要，为什么不把种树的问题放在一边，多组织几次讨论？

换句话说，当你能够做到“碳优化”（carbon-optimal）时，尤其当会议没能做到苯中和、铅中和、颗粒物中和、臭氧中和、硫中和、交通拥堵中和、噪音中和、交通事故中和时，为什么要进行“碳中和”呢？该慈善组织还未说清楚是要直接地（通过种树）改善环境，还是要间接地（通过推动讨论）改善环境，就花大量精力保持自己的完全“中立”。但这并不是针对所有外部效应的完全中立，甚至不是针对适当范围内环境污染物的中立，而是在维护其中立性时，只针对一种明显的污染物：二氧化碳，而且他们是以公开方式大张旗鼓地这么做。

友好的看法是，该慈善团体在树立一个“好榜样”——如果荒谬的行动也能成为好榜样的话。不友好的看法就是，它在故意摆出一种道德高姿态。

这种推理可能使经济学家显得太自以为是，但这是为了阐述一个更重要的问题。环保慈善团体的道德炫耀行为直接关系到这样的事实：公共政策未能揭示我们的行为造成的环境成本。如果它们做到了这一点，环保专家就可以从经济观点阐明他们的意见，多数的道德论调也将从环

保问题的讨论中消失，环境本身的问题也就能够得到更有效的处理。

在环保主义只是道德问题的世界里，就连环保主义者自己也不清楚日常决定对环境的影响有多大。一次性尿布（在垃圾填埋场比比皆是）与可清洗尿布（洗涤过程耗电、释放污染性的洗涤剂）相比，哪个更糟糕？就算你是世界上心眼儿最好的人，也很难知道如何做出正确选择。

更重要的是，像很多大大小小的环境问题一样，尿布问题肯定无法在一小撮人那里得到解决：他们总是从道德层面讨论什么是恰当的个人行为，但总是无果而终。作为少数派，绿色和平主义者缺乏正确的环境损失信号，无法号召大家采取恰当行动；与此同时，大多数人即使理解环境问题，也不愿给自己造成麻烦。信息和动力都是必需的，而正如我们在第3章看到的那样，市场能够提供这两种因素。

在分析环境问题时，经济学家一直站在前列，而正因为信息和激励机制的双重需要，他们才倡导采用外部效应定价的方法。经济学家关心环境，都梦想这样一个世界：环境不再是用来做道德表态的问题，而是与市场和真话世界恰当结合。因为只有市场和真话世界能够提供必要的信息和激励机制，能够促使普通人以对环境负责的方式行事。在这样一个世界，我们自身行为的成本都能以市场价格的形式表现出来。塑料会被征税，因为它们无法生物降解，在垃圾场只能进行填埋处理，这将打击塑料包装、一次性塑料袋、塑料衬里尿布的使用。只有在塑料制品的便利性超出多付的钱时，人们才会采用更贵的塑料制品——人们可能还会使用塑料衬里的尿布，但使用塑料包装的可能性就不大了。造成气候变化的发电方式也将被征税，这将抬高电费，除非我们能够发展出更清洁的燃料。在激励机制的作用下，洗尿布的人和其他人将购买高效的洗衣机，从而减少耗电量。

不用再纠缠于我们的决定对环境造成了多大影响，我们将充分意识到：如果我们愿意为尿布等产品支付外部效应费用，那么我们就能补偿自身行为对他人的伤害。与此同时，我们满怀信心地知道，这种行为带给我们的方便大于它所造成的伤害。我们甚至还会发现，不必老围着尿

布转来转去，还有很多改善环境的更轻松方式。干吗老纠缠于这种脏兮兮的东西？

正面外部效应

我们花很大篇幅探讨了经济学家所谓的“负面外部效应”——人们在未受惩罚的情况下，其行为造成的那些令人不快的副作用。

一旦开始思考“负面外部效应”的概念，你很快就会认识到：肯定还有“正面外部效应”。这是人们在未获奖赏的情况下，其行为所带来的那些令人愉快的副作用。如果亚伯拉罕将他的房子粉刷一新，将他的花园修剪整齐，那么整条街道将显得更漂亮，但没人会提出为他的涂料和剪刀付钱；如果贝琳达开了一家漂亮的咖啡屋，人们经过这条街道时感到心情更舒畅，但她的顾客只愿为自己的快乐掏钱，不会为局外人的快乐付费；如果克雷格决定让儿子接种麻疹、腮腺炎、风疹的疫苗，那么其他儿童感染这些疾病的可能性就会降低，但政府只愿鼓励克雷格这么做，并不想有更多表示。

“正面外部效应”看起来都是令人愉快的，但看到以下情况你可能改变想法：亚伯拉罕嫌麻烦，决定不去粉刷房屋；贝琳达怕生意不好，可能不开咖啡屋了；克雷格过于担心疫苗的副作用，决定不给儿子接种。如果他们那么做了，我们其余的人都将受益，但他们权衡之后都觉得那么做不值。就像负面外部效应往往造成更多污染或交通拥堵问题，正面外部效应也可能使我们面临以下情况：需要接种疫苗，与不爱整洁的人为邻，缺少一家宜人的咖啡屋。虽然负面外部效应吸引了所有注意力，但正面外部效应也许更重要。实际上，很多使生命具有价值的东西都取决于正面外部效应，而且是短缺的——不得病，公共生活中的诚信，谈得拢的邻居，技术创新。

一旦我们认识到正面外部效应的重要性，明显的解决方案就是将对付负面外部效应的政策反向使用：对应外部效应费用，推出外部效应补贴。例如，政府或援助机构常对疫苗的接种给予补贴，科学研究也经常

得到政府的大笔资金支持。但我们需要现实地面对所有这种行动的“度”，因为虽然外部效应费用和补贴好像是针对外部效应的好办法，但可能出现意料之外的问题。

好东西太多

什么时候的外部效应不能被称为“外部效应”？这里有个例子。邻居的树损坏了我的墙，我可以发出抱怨，但如果我真的为此烦心，我可以付钱给他，让他同意我把树砍掉。如果他拒绝我的要求，那么我必须得出结论：他从树中得到的快乐多于给我造成的烦恼，所以为公平起见，树应该保留。或者，我有权诉诸法律，强迫邻居把树砍掉。但这样的话，他可以付钱给我，要求我不动用这种权力，而我可以花一部分钱去修墙。如果我有决定的权力，那么我的钱会多一点；如果他有决定的权力，那么他的钱会多一点。但无论是哪种情况，如果树对他的价值更大，树就会保留下来；如果树给我造成的麻烦更多，树就会被砍掉。

如果人们能够很容易地走到一起进行协商，外部效应就不再是外部效应。要记住，它们之所以被称为“外部效应”，正是因为它们在市场交易之外。但是，虽然我们想象有些问题位于市场之外，但可以很容易地将它们纳入市场里面。

因为这些“伪外部效应”（pseudoexternality）实际上可以在私人领域很好地得到解决，所以如果政府也插手进来，设立一种外部效应费用，那么我们会发现我们将这种外部效应被“解决”了两次。与根本不解决问题一样，这种效果同样不理想。其实，并不是发电厂的污染物太多，而是我们夸大了降低污染的成本，所以他们给予过度补偿：将我们的冰箱和路灯断电，每晚只有摸黑向餐馆走去。

你如何在使用这种治疗外部效应的药物时“用药过量”呢？提到亚伯拉罕粉刷房屋的例子时，我不假思索地说邻居们不会出钱补偿他的涂料，但在现实中，这种事情还的确发生过。最为普遍的情况是，房主购买涂料给房客，让房客完成一种正面外部效应。如果房客重新粉刷房子，

他们就可拥有更舒适的房屋，而房主将来也更容易把房子租出去。考虑到房主和房客的好处，房子是值得粉刷的，但如果房主不出钱，房客可能会嫌麻烦。通过提供涂料，房主分担成本的同时也获得了收益。在这个例子中，表面上看起来有一种外部效应，但经过双方协商分担成本，外部效应被“内部化”了。

但是，如果政府一直考虑对正面外部效应进行补贴，那会怎么样呢？设想呆板的政策制定者错误地认为：在房屋被出租后，房主和房客极少重新装修房屋，任由它陈旧下去。房主或房客都觉得房屋不值得重新装修，但如果他们能够考虑对方的利益，那么他们就会同意这么做。看到这种正面外部效应后，政府开始向重新装修房屋的房客提供500美元的外部效应补贴。如果你觉得这不可信，那就想想政府为改建节能房屋的人提供的补贴，这种改建就产生一种正面外部效应。

假设房屋重新装修为以下情况：房客觉得居住环境更清洁了，这值300美元；房主将来出租房屋的租金能提高500美元，但装修要花1 000美元。政府已完全确定了这种外部效应：带给房主500美元的收益（更高房租），并没有考虑房客。但请注意：由于300美元加500美元低于1 000美元，这笔补贴不足以说服房客进行重新装修——是不敢重新装修，因为无论对房主还是房客，重新装修显然麻烦大于收益。

遗憾的是，房客很想得到那500美元，所以他劝房主另出一笔钱，比如说350美元，然后房客就可以做得很好，自己只需出150美元就可以进行价值1 000美元的装修，因为85%的钱是房主和政府出的，而装修好的环境对他来说升值了300美元。房主也愿意掏钱，因为他出350美元就可以进行一次装修，而这次装修对他来说值500美元。但是，装修的事还是没有进行：毕竟，政府投入了500美元，但最终房客和房主的收益只分别为150美元，这不是提供补贴的有效方式。

为什么会出现这种问题？因为正面外部效应被处理了两次，一次是政府的补贴，另一次是房客与房主的讨价还价。无论单独采用哪种方法，都代表了社会处理外部效应的有效方式，都能得到正确结论，而在这个例子中，正面外部效应不够大，不足以支持这项装修工作。两种方法合

在一起用，就意味着给正面外部效应的补贴太多了。对于负面外部效应来说，类似事情也可能发生。我的邻居有一个以汽油为动力的剪草机，如果政府为此向他征税，而我因为讨厌那种噪音和气味，也提出给他钱，让他把那东西扔掉。政府要收税，而我又愿意出钱，两者结合起来发挥了作用，他决定扔掉那个大家伙——虽然他从剪草机中获得的乐趣和方便超过给任何人造成的伤害，而且他真的应该保留它。

然而，很多外部效应还是相当现实的。在我们显示友好的（如果已有裂缝）的花园围墙外面，在我们未粉刷的房屋外面，我们的街道仍然非常拥挤，令人窒息。交通拥堵不是坐下来喝杯咖啡、签一纸协议就能解决的问题。牵涉的人太多了，达成这种协议是不可能的，而且总有人想躲避高成本的谈判，同时希望免费享受好处。

在协商谈判不能对外部效应发挥作用时，如低空飞行的飞机发出噪音，政府强制性的外部效应收费要有效得多。人们坐下来将问题解决的可能性越大，政府干预将问题搞砸的可能性越大。首先，因为政府可能受到利益集团的左右，所做决策不一定符合公众利益；其次，因为会产生“用药过量”的问题；最后，因为人们对自身成本与收益的了解远胜过政府。对于交通拥堵、气候变化这类问题，外部效应收费的办法非常有效，而个人协商谈判则几乎是不可能的。而对于较小规模的问题，我们必须问问：政府强加的药方是否比疾病本身更糟糕。

尾声：经济学到底研究什么

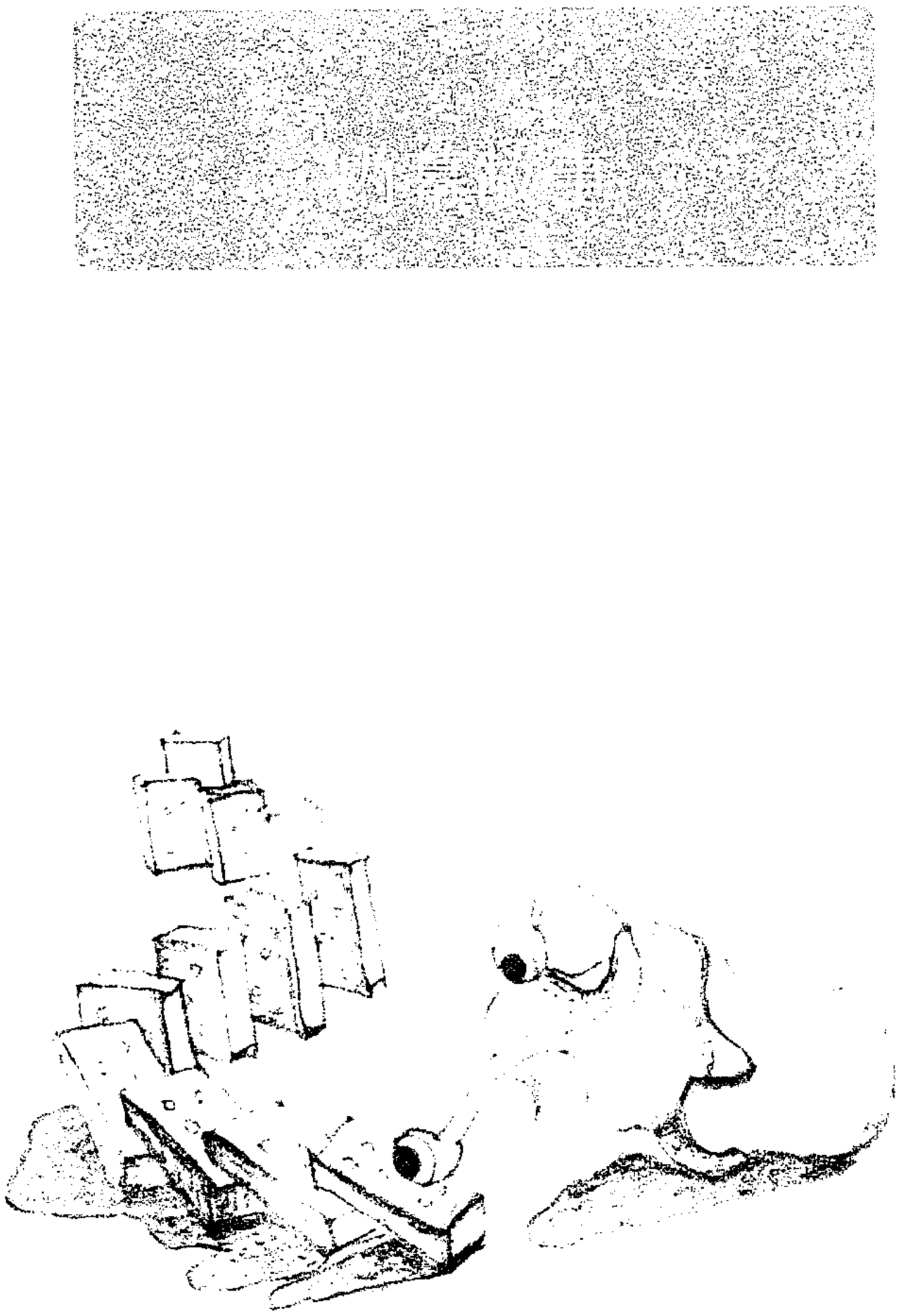
本章介绍了一些方法，用以对付我们社会中的一些痼疾：污染、交通拥堵、邻居之间的摩擦。**我们了解到，对于市场无法顾及的很多问题，外部效应费用或补贴是一种最有效的方式，前者如针对污染物或拥堵地区驾车征收的费用，后者如为科研或疫苗提供的补贴。外部效应费用既提供人们做正确选择所需的信息，也提供他们这样做的动力。这种收费并不自动回答管理应该多严格，或应该对什么实施管理，但一旦我们的政治程序了解到我们的需要，它们就能提供达到目标的最有效的方式。**

不过，你会经常听到所谓的专家抱怨说，针对驾车或污染物的税收将对经济造成危害。这听起来令人担心。但“经济”是什么？如果你经常看布隆博格新闻节目或经常读《华尔街日报》，就可能得出错误的印象，以为“经济”就是一大堆枯燥乏味的数据，如GDP（国内生产总值）之类。GDP计算的是一个经济体一年内生产所有东西的总价格，例如一杯卡布其诺为GDP增加2.55美元，或者会少一点，如果其中某些成分是进口来的。

而如果你认为这就是“经济”，那么那些专家或许就说对了。污染税可能会使GDP这种数字变小。但是谁在乎呢？经济学家肯定不会在乎。我们知道，GDP算入了很多有害的东西（武器销售、拙劣建筑的高额修补费用、上下班的交通费），同时忽略了很多重要的东西，如照看小孩或在山中漫步。

经济学大部分与GDP的关系不大。经济学研究的是谁得到了什么，以及为什么。在这种意义上，清新的空气和顺畅的交通也是“经济”的组成部分。交通拥堵收费可能会使GDP增加，因为人们能更快到达工作地点，从而生产更多东西，同时因为商品配送更高效，商店里的商品价格可能会下降，但交通拥堵收费也完全有可能使GDP降低。实际上，这是无关紧要的。我们确切地知道，这能在更深刻意义上使我们的生活更美好，对于要往哪里去，要去做些什么，我们有了很多可能的新选择。相对于账面上记的东西，生活中还有更多内容，甚至经济学家都知道这一点。

Inside Story



经济学家早就知道，如果交易的一方拥有内幕信息，而另一方没有，那么市场不会像我们希望的那样良好运行。在二手车市场上，想买好车的买主因为不知道代理商出售的内幕信息，则不得不出高价钱买一辆"柠檬"（即次品）。

在杰罗姆·K·杰罗姆19世纪的滑稽游记《三人同舟》(*Three Men in a Boat*)中，一开始杰罗姆先生在大英博物馆浏览一本医学辞典：

> 我正好翻到伤寒那一页，读到了伤寒的症状时，发现我已患上伤寒，而且已患病几个月还蒙在鼓里。于是我开始怀疑自己是否还有其他病，又翻到圣维特斯舞蹈病（St Vitus's Dance）。正如我所料，我也有这种病。我开始关心起自己的病情，决定把这本辞典从头到尾仔细看看，因此就按字母顺序开始——先看到的是疟疾，知道我正是为此而恶心，而且将在约半月后进入严重阶段。我宽慰地发现，我得的布赖特氏病是良性的，就目前情况而言，我或许还能活几年。霍乱我也感染了，还伴有严重的并发症；白喉我好像生下来就得了。我怀着沉重的心情看完了26个字母，最后得出结论：我唯一没得的病是女仆膝症（housemaid's knee）。

如果你是杰罗姆先生，你会做什么？杰罗姆先生最终决定沿河逆流而上去旅行，因为他不是经济学家。在这种情况下，我的建议是：拿起电话，为你自己购买一些最慷慨的医疗保险。毕竟，既然你肯定地知道你可以要求巨额赔付，为什么不付出一些保险费，以换取最好的治疗呢？

不过这引出了一个问题。如果像杰罗姆先生这样的人都争相去买健康保险，而且他们只是在知道自己病了以后才这么做，那么谁愿意提供保险呢？

58书网 www.58L.com.cn　您正在观看的电子书免费源自【58L书网】请勿用于商业，并支持购买正版书籍

内幕信息

这可不是个没用的问题。经济学家早就知道，如果交易的一方拥有内幕信息，而另一方没有，那么市场不会像我们希望的那样良好运行。这与我们的直觉一致。但直到1970年美国经济学家乔治·阿克洛夫(George Akerlof)发表那篇革命性的论文，经济学界才认识到这个问题的深刻性与严重性。

阿克洛夫以旧车市场为例，证明即使市场处于高度竞争状态，如果卖方对汽车的质量非常了解，而买方不了解，那么市场也无法正常运转。举一个极端的例子，假设出售中的车辆一半是“桃子”，另一半是“柠檬”。桃子在潜在买主心中的价值大于卖主，比如对潜在买主来说值5 000美元，对卖主来说值4 000美元，柠檬则是一堆不值钱的破零件。卖方知道他们在卖的车是一个柠檬还是一个桃子，而买方必须猜测。

不介意赌一次的买主会认为，一辆车2 000~2 500美元是个合理的价格，因为它有50%的可能性是桃子，也有50%的可能性是柠檬。卖方也认为在这种50%对50%的情况下交易是公平的，但卖方面对的不是50%对50%的可能性：卖方明确知道面前的车是桃子还是柠檬。问题在于：你出价2 500美元，那么如果卖主面前是柠檬，他会抓住你绝不放手；如果卖主面前是桃子，他会觉得你在侮辱他。你四处转悠想以2 500美元买辆车，却很快发现按这种价格出售的只有柠檬。当然，如果你出价4 001美元，也可能看到市场上的桃子。但柠檬不会退到一边，而面对只有50%可能性能够正常运转的一辆车，4 001美元的价格的确太高。

这不是围绕在市场边缘的小问题。在这一背景下，市场不存在。卖主都不愿以低于4 000美元的价格出售桃子，而对于有50%可能性是柠檬的车，买主都不愿出那么高的价格。卖主不愿将桃子降价，买主也知道他们不会降价，所以到最后进入交易的都是不值钱的柠檬，而经过几番讨价还价后，柠檬的价格已是低得可怜。如果对这个问题不做那么极端的假设，则市场不会瘫痪得那么厉害，但结论还是类似的。如果有人比其他人更了解某种产品的质量，则某些高质量产品根本就无法售出，或

售出的量不会多。

曾尝试购买二手车的人都理解，阿克洛夫抓住了问题的重点。这个市场本应该运转良好，但却没有。二手车往往便宜而质量差。有好车的卖主总想等着卖个好价，但因为他们不能证明一辆好车真的是一个桃子，他们拿不到这种价钱，最后只能把车留给自己。你可能认为，卖主从他们的内幕信息中获益，但实际上没有赢家，聪明的买主不会跳出来玩这种被操纵的游戏。

让我们弄清楚这个问题有多么严重，多么令人担心。阿克洛夫所描述的不是一个某些人搞欺诈的市场，问题还要严重得多。他描述了一个本该存在但却不存在的市场，而原因只在于内幕信息的腐蚀力量。有好车的卖主应该与买主交易，每次交易产生1 000美元的价值，因为这辆车在卖主和买主的心目中价值相差1 000美元。如果价格接近4 000美元，买主得到的价值更多，如果价格接近5 000美元，则卖主得到的价值更多。但是阿克洛夫证明，这些创造价值的交易之所以没发生，是因为买主在没有证据的情况下不愿购买，而卖主又不能提供证据。

旧车市场并非唯一受内幕信息影响的市场。想想出租屋内的家具，为什么它们不是非常结实？阿克洛夫的模型提供了答案。房屋有很多引人注意甚至明显的特征会影响我们的租赁决定——面积大小、地理位置、室内设计等等。但也有些难以观察到的方面，例如，家具是否耐用。房主很少愿意提供昂贵、耐用的家具，因为房客在搬进来之前难以了解到这一特征，所以房主不愿在这方面多花钱。当然，房主之所以购买便宜、不结实的家具，也可能因为他担心房客会把家具搞坏。但是，同样的担心也可能使得房主购入耐用的东西。因此，配有劣质家具的出租屋的市场很大，但配有耐用家具的出租屋的市场几乎不存在。

内幕信息还意味着，如果你到伦敦莱斯特广场、曼哈顿时代广场、雅典普拉卡这类敲游客竹杠的地方，就无法吃到一顿像样的饭。很少例外地，饥饿的游客总是为平庸无奇的菜肴支付高价。游客之所以付高价，是因为他们不知道还有更好的选择，甚至只隔几条街就有更好的餐馆。但是，这种敲竹杠的现象不只在于高价。果真如此的话，我们就会看到

大批餐馆、迷人的小酒吧、低价位的面食店和汉堡包店、各种高级到低级的食品店都会多收费。然而实际情况是，我们看到的是一个“平头的”市场——无论一顿好饭指的是炸鸡还是出色的正餐，这种高质量的场所就是找不到。原因很简单：游客只会来一次，很难去挑选哪家餐馆好、哪家不好。好餐馆在哪里，掌握信息的本地人都知道，而拙劣的餐馆保留下来，成为……餐饮行业的“柠檬”。

值得强调的是，阿克洛夫描述的不是一种全面无知的情况，而是一方比另一方懂得更多的情况。如果买方和卖方都不知道一辆车是柠檬还是桃子，那就不会产生问题：买方愿意支付的价格最高达2 500美元，因为那辆车有50%的可能性是个桃子；同样重要的是，卖方愿意接受任何高于2 000美元的价格，当然他们就能够达成交易。只有当一方谈判者了解太多情况，而另一方了解太少时，双方才不可能达成一致。因为造成问题的原因是人们对情况的掌握不均衡，所以经济学家往往称之为“不对称信息”。在撕裂了“真话世界”的同时，这种信息上的不均衡会将完美市场完全破坏。

内幕信息和健康保险

就算只有二手车、带家具的出租房和各地景点靠不住的餐馆出现阿克洛夫的“柠檬”问题，就已经够麻烦了。遗憾的是，这种问题还损害了一些更重要商品的市场——最明显的就是健康保险市场。

健康保险之所以重要，是因为疾病难以预测，而且有时治疗费用非常高，且往往疾病的治疗不能够有任何拖延。除此之外，人们往往在退休之后更需要医疗服务，而且需要治疗的人往往病重无法工作，所以这个时期又与低收入期重合。

因此，健康保险是一种昂贵的产品。如果健康保险市场无法良好地运转，结果必然是保险费过高，同时存在大批未入保险的人。美国的读者可能对此很熟悉，那里的市场正是因为阿克洛夫的“柠檬”问题，未

能很好地提供医疗保险。

比如说，容易得病的人是“柠檬”，身体健康的人是“桃子”。如果我像杰罗姆·K·杰罗姆那样怀疑自己是个柠檬，那么我会得到去购买所有的医疗保险的建议。另一方面，如果你感觉自己很健康，而且你所有的祖先都活到了100岁，那么或许只有在医疗保险非常便宜的情况下，你才会去购买。毕竟，你预期自己不太需要它。

阿克洛夫已做出证明，如果市场中的交易双方信息不对称，那么市场就注定完蛋，所以我们知道，保险市场可能像高质量旧车的市场那样消失。你的身体是生机盎然的桃子，所以你觉得一般的保险方案并不好，而我和杰罗姆先生的身体就像又苦又小的柠檬，所以我们伸出双臂拥抱一般的保险方案。结果就是：保险公司只能将保险卖给那些自信将使用保险的人。因此，保险人流失了不可能索赔的客户，得到了很可能进行高额索赔的客户，然后保险人不得不削减赔付额、提高保险费。健康状况一般的人这时发现保险太昂贵，所以就撤保，这逼得保险公司又要提高保险费，以致高到无法继续经营下去。越来越多的人撤消保险单，到最后，只有最容易生病的柠檬会以几乎无力承受的价格买保险。

当然，保险公司会努力修复保险市场，方法就是了解更多的客户信息。他们吸烟吗？他们多大年龄？他们的父母是在35岁死于遗传性疾病，还是在100岁时死于车祸？有了更多的基因信息后，保险公司将得到越来越精确的图景，掌握向特定个人提供医疗保险所需的成本。以前保险市场之所以受到抑制，是因为内幕信息的存在：被保险人了解自己的情况，但保险公司不了解。但是，如果保险公司继续缩小这种信息差距，那么他们就会乐意向更多人提供保险。

这听起来好像是第2章中星巴克和Wholefoods采用的价格定位策略，但实际上这是不同的游戏。当星巴克运用价格定位的策略时，它了解自己的成本，只是在尝试能否对部分顾客那里收取更高价。而健康保险公司面对的是更基础性的任务，他们不知道涵盖每位客户的索赔需要多少成本，而如果他们对此不能比客户研究得更透彻，那么在巨额索赔的压

力之下，他们将无法在行业内立足。这两者的效果也是不同的：价格定位的方法是从客户那里挤出更多钱，使蛋糕变得更大，而了解保险客户的情况却是在做一个新蛋糕，因为以前这个蛋糕是没有的。

遗憾的是，拯救保险市场需要付出一些成本，我们将发现，像我和杰罗姆先生这种柠檬只能以巨额费用购买保险，像你这样的桃子如果购买保险，只要交一小笔钱。两种保险费都反映了一种经过精算的公平费率，这意味着这种费率不多不少地正好涵盖了可能发生的医疗支出。如果公司拥有真正精确的信息，或许是在未来从基因测试中获得的，那么容易生病的人将需要支付几十万美元的保险费，但这根本就不是保险了。

通过评估我们的个人情况、预测向每个人提供赔偿的成本，保险公司可以维持运营；如果公司不针对我和杰罗姆先生提高价格，那么他们很快就会破产。问题在于，预期将有巨额医疗需求的人（例如老人和患有慢性病的人）将发现，他们的保险公司根本不会给他们大笔赔偿。因为保险公司已将他们的医疗支出计算在保险费之内，所以他们购买保险的费用，将高于他们不买保险而直接支付的医疗费用。

反思一下就可以得到一个奇怪的结论，那就是一张保险单要依靠双方的无知。保险公司之所以为我承保抢劫、火灾、医疗的事故，只是因为我们双方都不知道这类事故是否会发生。如果我们能够预测未来，那么保险就没有意义。如果我的保险公司能比我更好地预测火灾，他们就只会在我不需要这种保险时才将它卖给我。如果我知道我的房屋将遭人纵火，那么保险公司会打电话给警方，而不是向我卖火灾保险。既然保险有赖于双方的无知，那么如果医疗科学有任何进步，如果这种进步能够减少保险人、被保险人或双方的无知，则这种进步都将削弱保险的基础。我们懂得越多，我们参加保险的可能性就越小。如果我们想让人们在遭遇高成本的厄运时得到保护，这种前景可是令人心忧。

制作柠檬水

向你推荐一句有点“酸”的格言：“如果生命给你的是柠檬，那就

做些柠檬水出来。”那么我们如何用阿克洛夫的柠檬做出柠檬水呢？回到阿克洛夫最初那个二手车市场的例子，卖方和买方都愿努力去解决问题：卖方想把他们的桃子卖出不错的价格，买方想买到桃子。因为内幕信息，这种有利于双方的交易失去了可能性，所以双方都想找到办法弥补这种信息差距。

因为关于不对称信息的研究，阿克洛夫于2001年获得诺贝尔奖，而与他分享这一奖项的两位经济学家提供了部分解决方案。迈克尔·斯宾塞（Michael Spence）认为，掌握信息的一方可以用缺乏信息一方所信任的方式传递信息。乔·斯蒂格利茨（Joe Stiglitz）从相反方向进行研究，探讨了缺乏信息方发掘信息的可能方式。

斯宾塞认识到，桃子的卖主不能只是说“我所有的汽车都是桃子”，因为这种话谁都能说。柠檬的卖主也可以说：“我所有的汽车都是桃子。”买主不知道谁在说真话，所以这种说法本身无法传达任何信息。斯宾塞认识到，柠檬卖主发不出真正的好车信号，或者没有能力这么做。

比如购买一个昂贵的汽车展示厅，只有计划长期经营的商家才会承担这种投入。桃子卖主希望满意的客户会回来，并且向周围的朋友说明他的汽车多么可靠、多么物有所值。假以时日，汽车的销售将弥补展示厅的费用。但柠檬卖主不会这么运作，相反，他会在卖出几个柠檬后赶紧换地方，以防不诚实的名声紧紧跟随。

正因如此，银行在过去总是将办公楼建得很气派。在以前缺乏政府监管的时候，谁知道他们会不会将储户的钱卷跑？客户认识到，计划携款潜逃的骗子不会首先出钱将各个分支结构建得金碧辉煌。也是因为这个缘故，在购买自己不了解的产品时，你愿意向老字号商店多付钱，在市场的地摊上则不然。在碰到投诉的情况时，老字号商店会给你退款，而正是因为这种可能性使你感到放心，让你觉得投诉的可能性不大。

其他经济学家曾用斯宾塞的理论来做说明，解释为何某些不含信息内容的广告还那么昂贵。毕竟，一个软饮料广告包含的是什么信息？“可口可乐，货真价实。”什么意思？潜在客户从这种广告获得的唯一信息就是：它的制作成本很高，因此可口可乐公司计划一如既往地致力于

提供高质量的产品。

斯宾塞首先用自己的见解来解释为何学生们选择攻读哲学专业的学位。拿哲学学位是很难的，但并不直接针对某种职业机会，而经济学或营销专业的学位就不同。假设雇主想雇用聪明、勤奋的员工，但无法通过面试来辨别谁更聪明或勤奋，同时假设每个人都必须刻苦攻读才能获得一个哲学专业的学位，但懒惰、愚笨的人就觉得这特别难。然后斯宾塞说，通过攻读很难拿到的哲学学位，聪明、勤奋的人用以证明他们的聪明和勤奋。并非懒惰、愚笨的人无法得到这个学位，而是他们不想。雇主愿意为哲学专业的毕业生提供足够高的薪水，用以补偿他们原来的麻烦，但这种薪水不足以说服懒惰、愚笨的学生也费这份力。尽管哲学学位本身无法提高候选人的工作能力，但雇主们还是愿意这么做。这只是一种可靠性的信号，因为对懒惰、愚笨的人们来说，攻读哲学学位是太过麻烦的事情。因为斯宾塞本人曾在普林斯顿读哲学专业，所以他的想法或许确有道理。

斯宾塞证明，有一个方法可以弥补原先内幕信息造成的市场中的信息差距，那就是让可信的供应商找出办法发出信号，展现他们的可靠性。高水平的求职者、银行、旧车推销员、软饮料供应商发现，他们（通过追求对个人资历增益不大的学位、花钱搞豪华装修、买楼房、做广告）支出大量的时间和金钱，可以直接将他们自己区别于低水平的求职者、银行、旧车推销员和软饮料供应商。

斯宾塞的概念表明，柠檬问题并非无法解决，但是解决方法也不是特别令人放心。在斯宾塞模型的某些变体中，如果不可能发出那些造成浪费的信号，那么各方都将受益。如果禁止学习哲学，那么雇主就无法区分懒惰员工和聪明员工，就会按照预期的平均工作表现付给他们同样多的薪水，懒惰的员工会受益；如果新的、较低的薪水还高于老薪水减去哲学学位的攻读成本，那么聪明的员工也将受益，而雇主也不会介意——虽然他们雇用的员工平均水平降低了，但他们支付的薪水也减少了。阿克洛夫的理论说明，内幕信息降低了人们的一种能力，而找到能使买卖双方都受益的交易机会的能力。斯宾塞展示了一种方法，使这类

交易成为可能的方法，但同时发现，要做到这一点的社会成本可能很高。

就在斯宾塞研究有信息方如何发出可信的信号时，斯蒂格利茨研究了无信息方如何发现信息。他研究了保险市场后得出明确结论：在面对能够预期索赔可能性的客户时，保险人并非完全无助。例如，保险人可以提供不同的方案，减少保险费但提高扣除额——任何赔款中要扣除的部分，这意味着任何赔款都将减少。自身风险低的客户将喜欢这种方案，因为保险更便宜了，而且他们反正不指望经常去索赔。但自身风险高的客户宁可付出更多保险费，因为他们可能会经常索赔，所以高扣除额将使他们损失很大。因此保险人能够说服不同类型的客户暴露他们的内幕信息。这有点像第2章中咖啡屋采用的自我定位策略。星巴克提供生奶油和特殊口味的果汁，使客户暴露出他们是否注重价格。安泰保险公司（Aetna Insurance）向个人客户提供4种不同的保险方案，扣除额从500美元到5 000美元不等，用以引诱客户暴露他们对索赔情况的预期。然而，这一次斯蒂格利茨也得出结论：阿克洛夫的柠檬问题无法在不付出成本的情况下获得解决。斯蒂格利茨表示：作为针对内幕信息做出的反应，银行可能会拒绝向社会所有行业提供贷款，它可能宁可向内幕信息的知情者支付高薪，而不是以低薪招募更多员工；保险公司则宁可将风险高的个人客户排除在外。斯宾塞和斯蒂格利茨都表明，你可以用阿克洛夫的柠檬制作柠檬水，但你无法去除那股苦涩的余味。

柠檬，医疗，美国

解决柠檬问题这么难，或许正可说明为什么美国的医疗体系如此不正常。美国主要依靠私营的健康保险公司为医疗费用筹措资金，这是与众不同的：例如在英国、加拿大、西班牙，医疗费用大多由政府买单。在奥地利、比利时、法国、德国、荷兰，医疗费用则是由“社会保险系统”提供：多数人购买保险是强制性的，但保险费是根据法律与收入挂钩，而不是与索赔的风险挂钩。

美国体制是让公众自愿购买保险，保险费与风险挂钩，而非与收入挂钩。但是，虽然多数美国人钟情以市场为基础的原则，但这种原则下的医疗体制好像无法使他们满意。最近在美国的调查表明，只有17%的被调查者对他们的医疗体制感到满意，认为没必要进行大规模改革。为什么他们会这么不满意呢？

表面上原因很简单：这种体制开支巨大、官僚问题严重、漏洞很大。先说开支：就每个人的平均医疗费用而言，美国比与之相差最小、超级富有的瑞士高出1/3，是许多欧洲国家的两倍。仅美国政府针对每个人的支出，就多于英国公、私两方面给予每个人的支出，而且英国政府为所有公民提供免费医疗，美国政府的支出计划只覆盖老人医疗和部分社会边缘人士医疗。多数美国人为医疗费用的事操心，他们惊讶地发现：英国政府针对每个人的平均支出低于美国政府，但仍能为所有人提供免费医疗。实际上，如果你计入向政府雇员提供的健康保险、为鼓励私营医疗保健机构而采取的减税措施，那么按平均每个人计算，美国政府在医疗保健方面的支出在全球是最高的。

再说官僚问题。哈佛医学院的研究人员发现，美国医疗系统（包括公、私两方面）的管理费用每人超过1 000美元。换句话说，当你把所有的税、补贴、直接费用都计算在内时，每个美国人花在医院、诊所接待人员及有关方面的钱，差不多相当于新加坡和捷克公民的全部医疗费。这两个地方的医疗保健成果都与美国非常相似：在平均寿命和平均“健康寿命”（这种统计数据将健康人与长期受病痛折磨的人的寿命区分开）方面，捷克略低于美国，新加坡则略高于美国。就医疗体系摊在每个人头上的费用而言，美国比加拿大的307美元高出两倍多，而加拿大在这方面的成果却好得多。

然后就是这一体系的不完整性。健康保险往往与一份工作联系在一起，这降低了劳动力市场的效率。工作者怕保险中断，所以在没联系好另一份工作时，不敢辞去当前的工作。更糟糕的是，15%的公民没有任何形式的保险——这在世界上最富有的国家真是令人震惊，但震惊的原因或许不是这个问题已被叹息了很多年。对比一下德国，那里缺乏保险

的人口只有0.2%，再对比一下加拿大或英国，那里的政府为所有人提供免费保险。

想想乔治·阿克洛夫的理论和他的柠檬，我们就不会为美国医疗体系碰到的麻烦感到奇怪。我们应该能够想到，一个自愿性的私营保险体系肯定会有漏洞。少数人面临比健康保险更紧迫的成本支出（例如那些年轻的穷人，他们没什么钱，同时预期自己不会得什么严重的病），所以就不会加入这一体系。因为这样，需要涵盖成本的健康保险公司就会提高客户的保险费，这又使得更多人退保。与柠檬模型不同的是，这个市场不会完全崩溃，其中部分原因是许多人太过担心可能支付高额医疗费的风险，所以他们愿意付出的钱高于精算基础上的保险费。因此，虽然这个解体的过程停止了，但此时很多人已被排斥在体系之外。

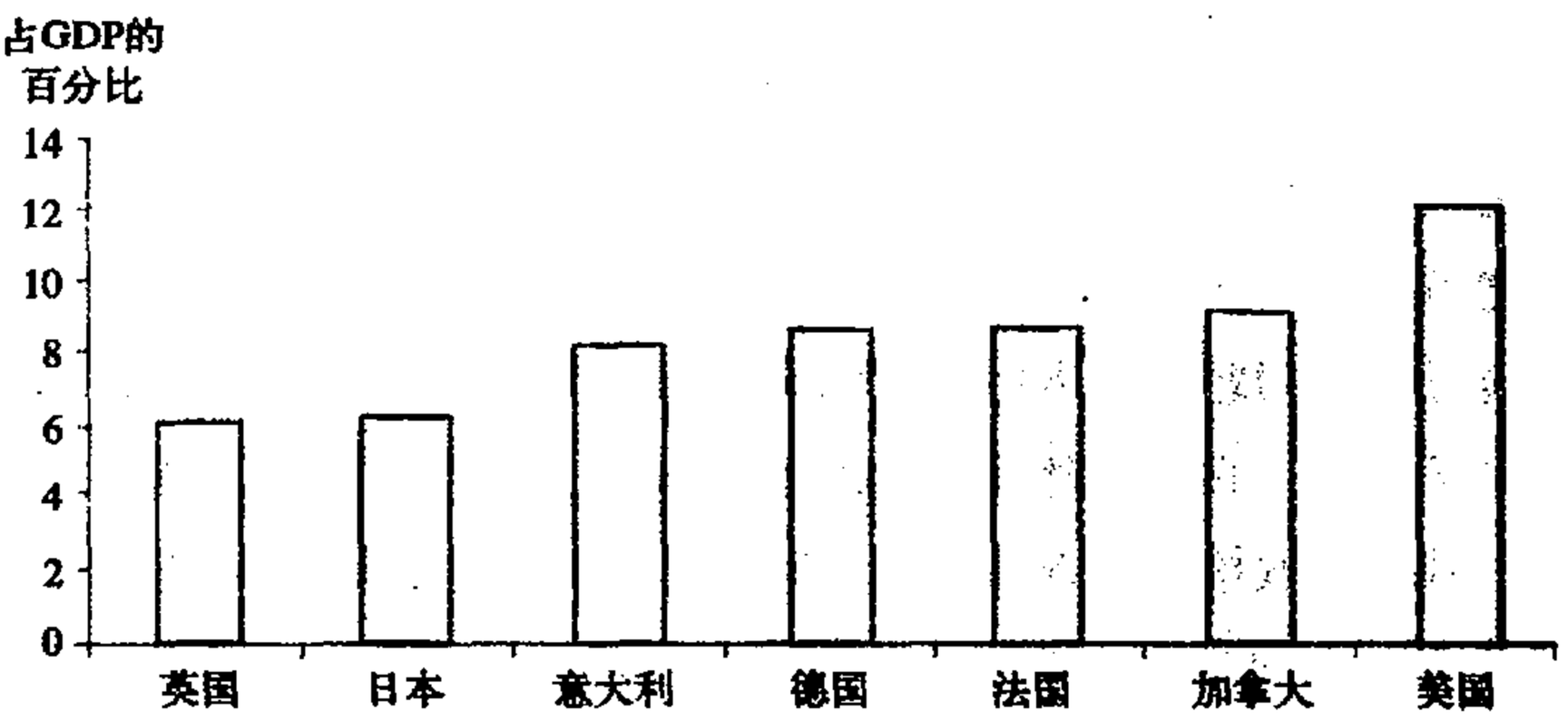


图5-1　美国在医疗方面的支出最高

资料来源：Cutler 2002。

根据斯宾塞和斯蒂格利茨的理论，我们还应想到，保险公司会围绕这种柠檬问题设计各种方法，但是，虽然这些解决方法会有效，但也可能造成浪费。美国体系中巨大的管理问题负担就是后果之一，因为保险公司要尽量监督客户的风险、行为、支出。健康保险与工作的挂钩是另一种后果：乍一想，工作好像没什么理由要与健康保险挂钩，应与住房或免费食物挂钩才对。员工经常被迫购买与他们的工作捆绑在一起的健康保险。这种捆绑的做法强迫社会上最富有的成员购买保险，用以防止

保险市场的解体。但这种解决方案来得不便宜：健康医疗方案不是由受益人挑选的（如果那样他将以恰当价格挑选更理想的方案），而是由人事经理挑选的。人事经理做选择时更侧重其他因素，如借助一种“一刀切”的批量购买方式使自己过得更轻松，这种结果可能进一步造成浪费。

并非美国医疗体系的所有问题都可归咎为阿克洛夫的柠檬问题。即使没有内幕信息这种困难，保险体系也是问题多多，因为病人在接受治疗时通常自己没有选择权。由于是保险公司买单，选择恰当的治疗方式总会成为一个有争议的问题。因为你让别人为你的医疗买单，所以如果无法得到称心如意的治疗，就不应感到奇怪。

不过，非常明显的是，不但私营的健康保险公司天生具有不完整、无效、高成本这些特点，而且如我们所料，阿克洛夫、斯宾塞、斯蒂格利茨的理论模型也有这些特点。

不完全信息——完整论述

买主因为对商品质量不了解，不愿购买，这时内幕信息就使一个市场失效：这就是柠檬问题（用经济学家的术语讲是“逆向选择”）。柠檬问题是内幕信息（用术语讲是“信息不对称”）造成更大问题的例子之一。内幕信息还产生一种障碍，叫做“道德风险”。这个概念很简单：如果你跟别人说好了，一旦他们丢了东西你会补偿他们，那么他们就会变得粗心大意。

如果我为汽车购买了失窃险，那我就会随便找个地方停车，甚至停在看上去很不安全的偏僻街道。如果我的保险不包括失窃，那么我就会选择多付点钱，将车停在有人看管的停车场。如果我失去工作后政府提供失业补助，那么我就不会像毫无收入时那样急着找工作。如果我银行账户的钱加入了银行破产的保险，为什么我还要费事地调查这家银行的财务状况？

在现实经济中，道德风险是无法回避的问题。虽然保险公司（或其

他人）不可能完全避免道德风险，但他们可以采取措施降低这种风险。例如，他们不会针对被解雇或怀孕人士提供保险，这真是一大遗憾，因为要有这种保险那可是太好了。原因不言而喻：要想被解雇或怀孕，那真是太简单了。很多人想辞职，也有很多人想怀上小孩，这些人会马上去购买这类保险，然后实施自己的计划，换取可观收入。这样一来，道德风险就会摧毁私营的失业保险市场。

另一方面，尽管存在道德风险，政府的失业保险依然存在。说出来显得不礼貌，但这却是明显的事实：付钱给失业的人等于是在鼓励失业。然而，如果政府取消失业补助，仍然会有失业人员，而救助失业人员是每个文明社会都该做的事情。事实上，我们有一种平衡：鼓励失业不好，但帮助没有收入的人员却是做好事。

政府和私营保险公司都在防范道德风险，从而保护自己。保险公司最常用的方法之一，就是改进保险单的设计，用一种扣除额的方式提供不完整的保险。如果我的汽车保险的扣除额是200美元，虽然担心丢失这笔钱，虽然这种担心不足以让我采取过分的安全措施，但它足以让我去检查车是否已锁上。

保险公司还有一种对抗道德风险的方法，那就是获得内幕信息。健康保险人在确定我的保险费之前，想了解我是否吸烟。当然，我可以撒谎，但保险人要戳穿我的谎言并不难，做一个简单的医学检查就可以查明我吸烟。当多数政府提供失业补助时，它们都基于一个条件：被补助人员在努力找工作。因为政府无法监视人们是否在找工作，所以它只提供微薄的失业补助。然而，如果政府真正了解到失业人员找工作的难度，它有可能为真正需要的人员提供更慷慨的补贴。

不完全信息的问题包括逆向选择（柠檬）和道德风险，但还有其他更宽泛、更模糊的问题。例如，如果我加倍努力干好工作，我的上司想多付我钱，但因为他对我的努力程度只是有个模糊概念，所以我的业绩奖金只是我薪水的一小部分。如果上司能完全看清楚我的能力与努力，他就可以将我的薪水与表现挂钩。另一个例子：比如我想到镇上最好的

餐馆吃饭，我不知道哪家最好，所以我找了一个熟悉的品牌店，因为我知道到那里不会错。由于知道顾客不会费事去周围寻找最便宜的餐馆，所以老字号餐馆能够收费更高。

这些信息问题完全破坏了市场吗？它们当然没什么帮助，但如果夸大这些问题，那就错了。尽管有不对称信息的问题，市场的确能够良好运转，因为人们能够想出高超的解决方法，用以提高信息的质量，或减少由不完全信息造成的损失。

当购买照相机这类复杂设备时，我会找朋友咨询，参考网站和消费者杂志，我希望借此获得实用信息，在想购买的产品中间做出选择。当我对要购买的东西不了解时，提供“内幕信息”的专家评论也特别有帮助。我经常看这些评论来了解另一个市场，一个存在严重信息问题的市场：旅游市场。我是那种喜欢到陌生地方旅游的人，但经常不知道应去哪里或有什么乐趣，哪里俗气或者哪里买卖公平，哪里景色宜人或者哪里危险。如果这些问题不解决，我们宁可不去度假。或者，我们可以要求政府提供这类服务，但在我的脑海中浮现的画面总是：排队等上几年，然后才能加入某个旅游团，在一个阴云密布的景点一起玩游戏，发出虚假的喝彩声。实际上，我们只是买一些不错的旅游指南，然后自己去了解有关信息。

然而，医疗服务也是说明这一问题的鲜明例子。翻阅参考书了解如何度假是一码事，查阅参考书寻找一位心脏外科医生完全是另一码事，但后者与前者一样，都是基本的信息问题。心脏要动手术的病人想了解哪些医生水平高、哪种方式成功率最高、哪家医院提供最好的康复服务。不过，多数病人仍承认，他们并不知道自己的医生到底水平如何。

市场失灵与政府失灵

这可不是什么令人高兴的事。正如我们已发现的那样，以私营保险公司为基础的医疗体系漏洞大、花钱多、官僚问题严重。而且，它向病人提供的选择，例如在心脏手术上的选择，并非病人力所能及的事。那

么政府能做得更好一些吗？毕竟，到目前为止本书每一章（第3章除外）都在叹息市场失灵的原因与成本。大家很容易指望政府能把事情搞定。

很遗憾，市场会失灵，政府也会失灵。政治家和官僚都有他们自己的动机。当经济由政府主导或调控时，稀缺力量、外部效应、不完全信息并不会神奇消失。当市场失灵和政府失灵同时存在时，大家的选择只能是“两害相权取其轻”。

有一个例子正好可说明这一道理，那就是英国向全体公民提供医疗的国民医疗保健服务体系（NHS）。它几乎是完全免费的，尽管有工作的人需要为处方药掏点象征性的费用。它完全福祐所有公民：只要你进入这个国家任何一家诊所或任何医院，都能得到免费医疗。

你可能已预料到，这个系统过度拥挤，人们经常需要排队等待，而且病人的选择权不是该系统的主要特色：你要么接受医生认为正确的任何治疗方法，要么什么也得不到。总体而言，这种医疗服务的效果还不错，但排长队的现象多年来一直处于争论之中。同样的调查得出结论，17%的美国公民对美国医疗体系感到满意，而英国公民对自己国家医疗体系的满意率为25%——虽然比美国高一点，但支持率也不算高。

在英国，如果你失明，就会充分了解最近这一体系面对的难题。皇家盲人协会联合其他代表视力有问题人士的组织，一起强烈反对国立临床规范研究所的一项裁决。国立临床规范研究所是一家评估治疗方案的机构，它决定NHS是否应该为某种治疗方案付费。心脏手术就属于被批准的治疗方案，美容隆鼻手术则不在此列。

争议源自国立临床规范研究所对一种新治疗方法的远不够全力的支持，这种治疗方法叫做光动力疗法（photodynamic therapy）。该疗法使用一种叫做维速达尔（Visudyne）或说维替泊芬（verteporfin）的药物，结合低强度的激光治疗，破坏视网膜表层之下的病变，这通常不会损坏视网膜。如果这种病变得不到治疗，它们就会对叫做黄斑的视网膜中心区造成无法挽回的伤害，其结果就是与年龄相关的黄斑退行变性（ARMD）损害中央视觉，使病人无法辨识面孔、读书或开车。这在英国是造成失明的主要原因。

58书网 www.58L.com.cn 您正在观看的电子书免费源自【58L书网】请勿用于商业，并支持购买正版书籍

2002年，国立临床规范研究所发布一份报告，建议只有针对更严重的病人或者只有当病人双眼都受影响时，才能对受损害较轻的那只眼睛采用光动力疗法。其含义就是：就算接受治疗的病人也会有一只眼睛失明，而视力可能提高的病人完全不可以采用这种疗法。

对国立临床规范研究所进行谴责很容易，但也应该试着去理解它的工作方法和处境。NHS面对一个根本性的难题，那就是：可以花的钱是有限的，但花钱的方式却是无限的。征询病人的意见没任何好处：他们看病无须掏钱或掏很少的钱，所以好医好药自然是多多益善。因此，国立临床规范研究所必须在那些无法避免的两难困境中做选择，决定谁可以得到何种类型的医疗，谁需要自己负担自己。

在这种情况下如何决定医疗支出？如果你在负责国立临床规范研究所，你会怎么做？这几乎是不可能完成的任务，但你或许可以弄清楚每种治疗方案的成本与效果，然后进行对比。有时这非常简单：一种治疗方案防止心脏病发作的概率为20%，另一种只能达到10%，那么前者的效果就好于后者。在面临压力需要做出决定时，你就可以说，第一种治疗方案好两倍，所以如果它的费用低于第二种方案的两倍，那么就应被采用。甚至走到这一步也是需要弹性的。然而，如果一种方案增加了人们交通事故后重新站立走路的可能性，而另一种方案降低了眼睛失明的可能性，那么应如何比较这两种方案呢？这是不可能的！但如果你在负责国立临床规范研究所，你就必须进行比较。

国立临床规范研究所的做法，就是用QUALY（“质量调整生命年”，Quality-Adjusted Life Years）来计算每种治疗方案的影响力。能延长10年生命的治疗方案，就好于能延长5年生命的治疗方案；能给人10年健全人生活的治疗方案，就好于给人10年植物人生活的治疗方案。显然，这种价值评估是非常困难的。但是，在提供免费医疗的体系中，必须进行这种评估。

举个例子，你可以想想，在评估能降低失明风险的光动力疗法的QUALY影响力时，会有哪些问题出现。皇家盲人协会要想使更多人能够获得这种治疗，最好的方式就是说：一年失明的生活远不如一年完全光

明的生活。如果国立临床规范研究所接受这种观点，那么治疗失明的方案就会在QUALY评估中价值非常大，这种评估将认为多年完全光明的生活远高于多年完全失明的生活。

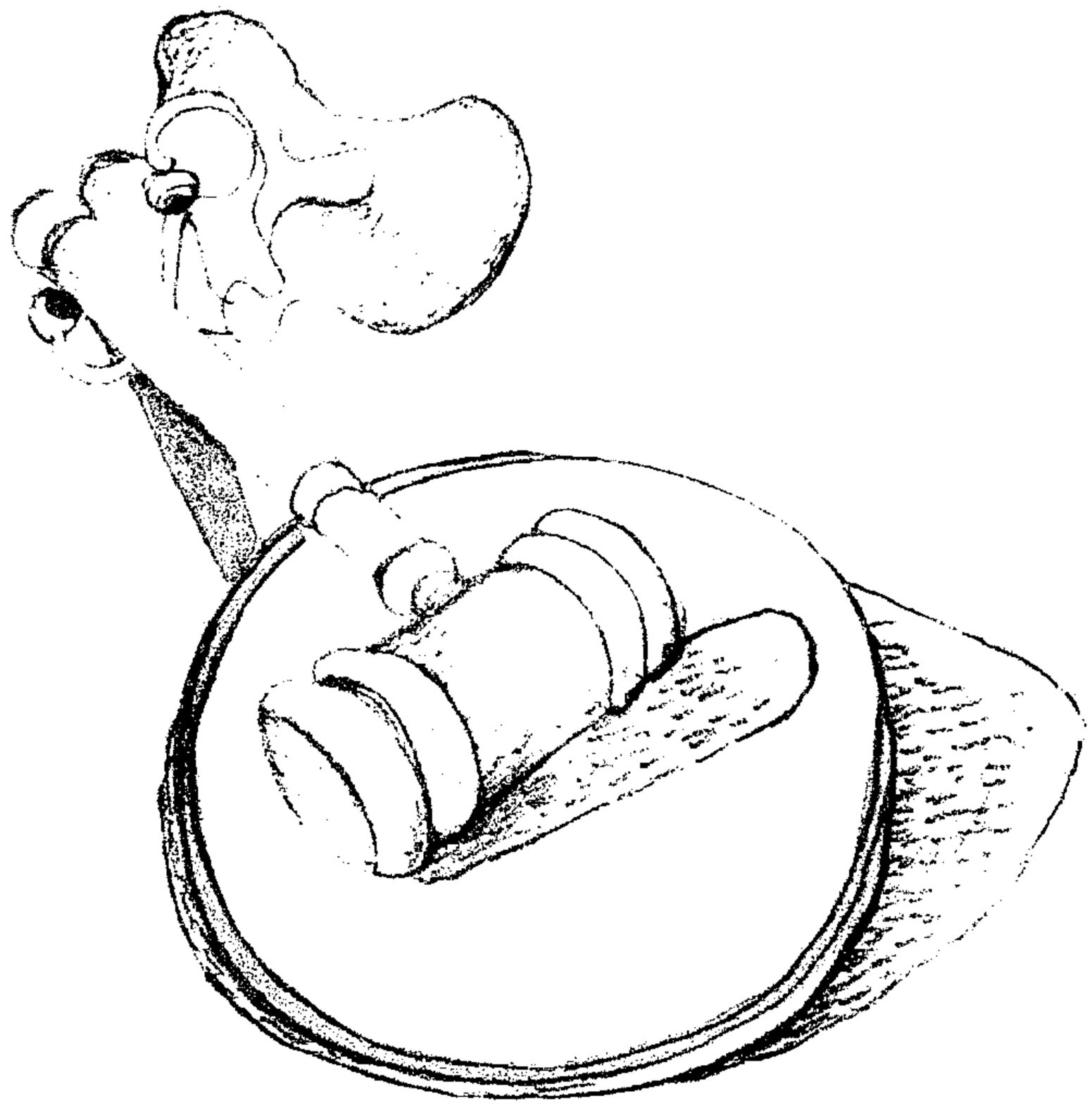
但是，先暂停。这种“失明不好”观点的严格逻辑说明，这种说法一方面按高优先级去治疗视力有问题的病人，另一方面在为本已失明的人治疗其他疾病时，给予他们的却是低优先级。如果有两个人——一位失明、一位视力正常——因心脏病发作同时出现在医院，而医院只有时间去抢救其中一位，那么QUALY提供了一种令人不快的结论，那就是：更有价值的选择是帮助视力正常的病人，而非失明的病人。

我们可以改变立场，认为实际上盲人与正常人的生命价值并没有差别，这肯定会令人感觉舒服一些。遗憾的是，与QUALY方法相结合，这种说法又会得出结论：花钱采用光动力疗法或购买一副眼镜，根本没有意义。如果治疗方案无助于提高人们的生命价值，那么就不值得为之花钱，尤其还有很多事业需要资金投入，如癌症的治疗，这肯定是能提高人们的生命价值的。

难怪皇家盲人协会从不提及QUALY。它只是宣称，光动力疗法被证明有助于改善视力，所以病人应该得到这种治疗。我无意批评皇家盲人协会，但想想国立临床规范研究所在努力解决的问题，在无限的医疗方案中分配有限的资金，就很容易理解国立临床规范研究所采取的立场，尤其是这种明显残忍的裁决，只批准一只眼睛接受治疗，而让另一只眼睛变瞎。如果从QUALY的角度冷静分析，就可以说：拥有两只好眼固然胜过只有一只好眼，但拥有一只好眼更胜过两眼全部失明。难怪这种计算往往产生令人羞愧的建议。但是，免费服务的需求量总是很大的，同时又难以找到分配这种服务的更好方法。

用锁眼经济学锁定医疗体制

应用锁眼外科手术（keyhole surgery）的技术，外科医生做手术时就可以不给患者留下大的疤痕，并最大程度地降低并发症和副作用的风



险。经济学家经常在解决某个政策问题时倡导类似策略：尽可能准确地瞄准问题，不采取更激烈的措施。

那么，我们如何解决医疗体制问题？在美国，以保险为基础的市场解决方式出现严重偏差，问题原因用阿克洛夫的柠檬模型大体可反映出来。结果就是，代价高昂、官僚问题严重，而且只能照顾到一部分人。

英国的方法是将市场完全抛到一边，代之以另一套体制。这套体制由国立临床规范研究所之类机构的决定加以规范，而不是经由市场价格指引，就好像前苏联的机制被引进了英国各郡的医院和诊所。幸运的是，相对于前苏联，英国政治家和官僚所做的决定更加负责，所以这套体系目前运行得还可以。但是，这是针对严重但具体的内幕信息问题所做出的反应，而这种反应太大太广。因此我们需要问自己：是否有一种“锁眼”解决方案，能够解决医疗体制问题，同时不必牺牲病人的能力，使他们无法决定自己的眼睛值多少钱？

锁眼经济学将首先确认具体的市场失灵问题。市场失灵分为三类：稀缺力量，外部效应，不完全信息，另外还有公平问题。稀缺力量是个潜在问题，但对多数治疗方案而言却不算严重问题。例如在英国，每位执业医生（在NHS体制下多数病人首先求助这类医生）平均有1 500个病人，所以，一个9 000人口的小镇能够支持6位医生，这或许足以鼓励真正的竞争，尤其这个国家的90%人口都住在城市。有些特殊的治疗方案将动用更大的稀缺力量——人们从澳大利亚和新西兰飞到夏威夷，只为接受莱克塞尔伽马刀手术治疗。因此，有些情况下稀缺力量是大问题，但这种情况非常少。

外部效应也是只在特定情况中重要，例如，在公共卫生计划在防止传染病时（如果为避免感染艾滋病，大家都一直使用安全套，那我就不必费这个事了）。然而，外部效应和稀缺力量并非如此严重或广泛，以致需要政府来提供另一套体制。锁眼解决方案将是某种微调性的监管，用以防止稀缺力量的剥削，另外用补贴来推动疫苗接种计划。

严格地讲，公平问题不属于市场失灵，甚至完美市场也不必然提供公平。但是在医疗问题上我们特别在意公平，这既是因为我们不想让穷

人受剥削，也因为医疗费用可能低，也可能会非常高，要看个人运气如何。在一个文明社会，我们期望每个人都能负担起某种标准的医疗。解决这一问题的最佳方式，就是利用税收进行二次分配，解决贫困的问题（回想一下第3章讲的“领跑理论”）。毕竟，为什么花那么多钱为穷人提供免费医疗，但却忽视他们无力负担安全食品和安全住房的问题？

只剩下内幕信息成为阻碍医疗体系良好运转的最大障碍。我们已做过的经济分析说明，政府供应的医疗服务是无效的，因为决定不是由病人做出，而资金是经由政治过程进行分配的。与此同时，市场供应医疗服务的最大问题是内幕信息，更具体说，就是它摧毁保险市场的倾向。

这种分析说明，可以采用一种包含两部分内容的锁眼解决方案。第一部分内容是要确保信息能够广泛传播——很容易获得第二种意见，很容易打通求助热线，很容易从图书馆、诊所、互联网，甚至超市获取信息。在英国，人们不会注意这类信息，因为是由医生在做决定。如果我们被要求为自己的医疗承担责任，那么我们就会紧密关注这类信息。而且由于我们有了解信息的需求，更多（公共的和私人的）资源将做出反应。

第二部分内容就是给病人使用这类信息的机会。在以保险为基础的私有化体系中，保险公司往往做出很多选择；在政府提供的体系中，政府做出选择。在没有保险的市场体系中，病人做出选择。后者听起来好多了，但病人必须支付不可预料、有可能是灾难性的医疗费。

如何给病人提供选择机会、让他们承担责任，同时不给他们加上无法承受的重担？最好的体制是迫使病人负担其中大量费用，从而激励他们获取信息、做出既符合自身利益又节省费用的选择，但同时将最沉重的成本留给政府或保险公司。这或许能奏效，因为多数病情不会是灾难性的，所以不需要保险。

更详细地说，这样一套体系如何运作？目标是将最大程度的责任和选择权给病人，从而让他们花自己的钱，而不是政府或保险公司的钱，但同时要确保没人会面对灾难性的医疗费，并确保即便穷人也有足够的

钱来购买医疗服务。

这些要求说明，人们应该为所有的医疗付费，但保险公司应承担最大笔的费用。而且，每人都应拥有医疗储蓄账户，政府应通过这个账户对贫困或慢性病的病人进行补助。

只有在特定治疗方案非常昂贵时，才可获得灾难保险的赔偿，但灾难险的价格是比较便宜的。为此而进行的储蓄也不是什么问题：只需降低每个人的税款，比如说每年1 500美元——这大致相当于英美公共卫生体系的成本，它包含在税收之中，然后让他们将钱存入一个医疗储蓄账户。对于每年缴税额不足1 500美元的，政府拨款补足其中的差额。因为这一体制是强迫性的，所以不会发生逆向选择的现象。

如果你参加了这样的项目，它如何为你服务？你的医疗储蓄将自动成为一种高利息的银行账户，这笔钱将在你的一生中逐渐增加。对多数人来说，年轻时的医疗费是较低的。所以当你40岁时，你的账户里就可以有3万美元，而且，如果你平时支出较少，就可以看到这笔钱的利息增长。3万美元能够购买大量的医疗服务。当然，一次昂贵的治疗就足以将它花光，不过灾难险在限制你的支出。

如果你到了退休的年龄，而你医疗储蓄账户里的钱仍超过某个最低限额，那么你就可以把超出部分存入自己的养老金。你临终之前，就可以将存款转入其他人的储蓄账户（通常是你的配偶或子女）。所以在生命的任一时刻，你将只愿把钱花在你认为绝对必要的医疗方面。如果你觉得预防是正确的治疗方式，比如学习指压按摩的课程，那么这是你的选择。你可能会想到戒烟，因为吸烟的习惯在多年间可能使你的医疗账单支出很大。当然，灾难险仍会为你的肺移植买单，不过，没有哪种人道的体制能够完全避免道德风险。

如果有一天你的眼科医生说，你患上了与年龄相关的黄斑退行变性，但是光动力疗法可能使你的视力多保持几年，不过，选择权在你自己手里。光动力疗法的药物维速达尔的费用是1 500美元，它能将你保持好视力的几率从40%增加到60%。不必谈论什么QUALY。这是你的钱，由你来决定。

例外的情况是：你碰上一笔灾难性的支出，在这种情况下保险公司愿意让你接受最便宜的治疗方案，而你想要最好的——这是个难题，在与我们当前医疗体系中的利益冲突也没有差别。只是新体制意味着，发生这种内在利益冲突的情况大大减少了。

在私营市场上提供产品与服务的情况是很常见的，但另一种主要的替代方式——主要是意识形态不同，是经由政治市场来提供产品与服务。医疗产品与服务是最难进行分配的，我们曾尝试利用政治市场，但结果令我们非常失望，原因很明显。

乍一看，私营市场的失灵，以美国医疗体系为例，也是很明显的。但经过认真研究市场失灵，我们发现最严重的问题是由于信息的缺乏，保险市场遭受了严重后果。美国公民接受医疗服务，多数经由这种运转不良的市场进行调节。

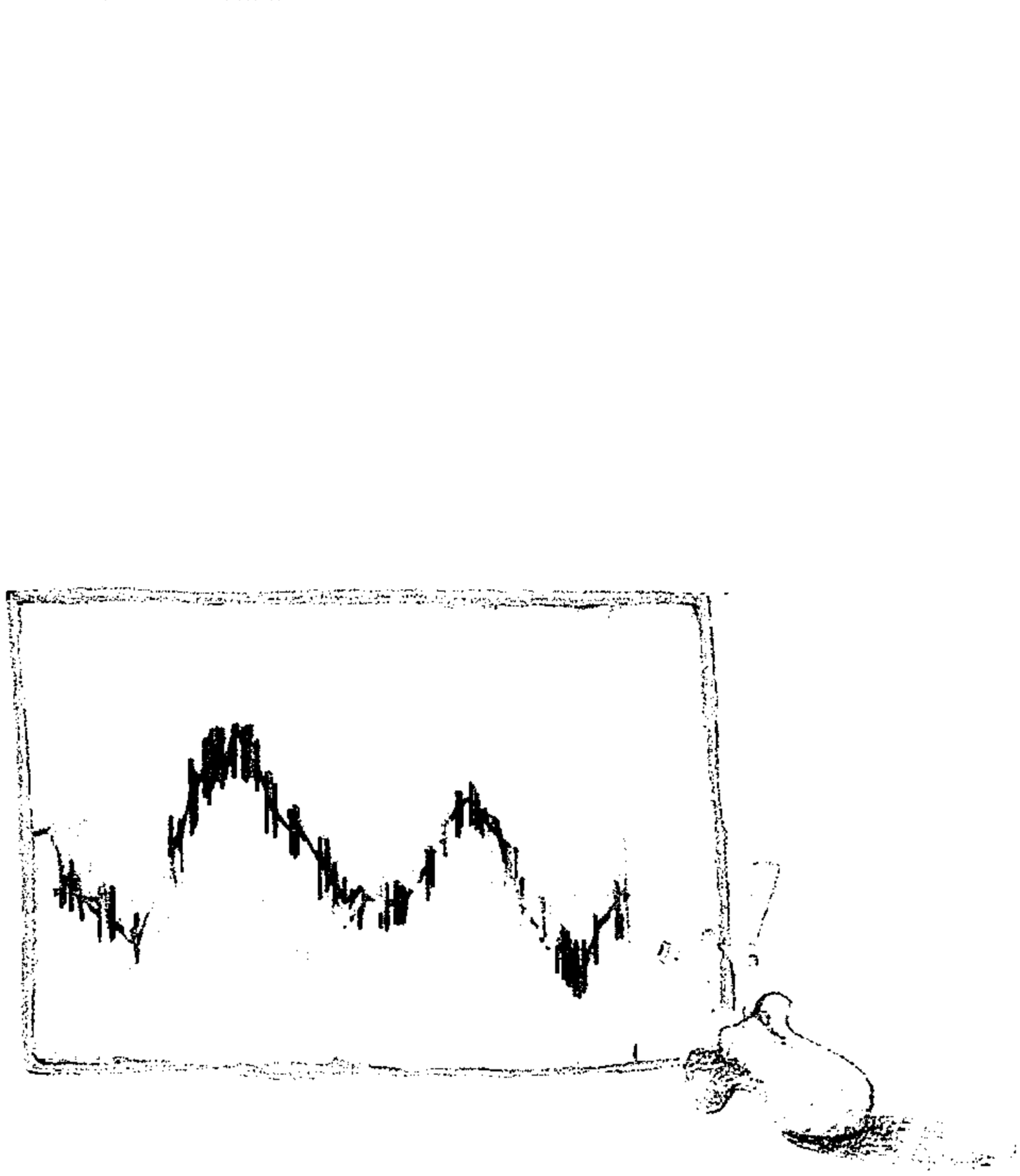
我们可以拿出一些想象力以及一些经济学理论，从当前体系的麻烦中退后，想想如何解决有关问题。在新加坡，我们前几页描绘的体系已成功运行了近20年。一般新加坡人能活到80岁，而这套系统的成本（包括公、私两方面）是人均1 000美元，比美国医疗机构的人均成本都低。每一年，每个新加坡人平均个人支出约700美元（而每个美国人平均个人支出约为2 500美元），而新加坡政府为每人支出300美元（相当于英国政府支出额的1/5，美国政府支出额的1/7）。锁眼经济学的确奏效。

新加坡的成功之所以不同寻常，或许在于医疗政策的争论往往陷入非此即彼的境地：一方认为我们应依靠市场，另一方则强调政府能够做得更好。因此问题总是：选择政府，还是选择市场？我们已经了解到，孤立地讨论这一问题没有任何意义。要回答这一问题，我们需要理解为什么市场能够发挥作用、如何发挥作用，以及为什么市场会失灵。

我们在第3章已了解到市场为何能发挥作用：因为作为消费者，我们可以在相互竞争的生产商之间做选择，这既给他们提供了动力，也为他们提供了信息，使他们能够按照我们需要的数量生产产品。而且我们已了解到，稀缺力量、外部效应、内幕信息都可能破坏市场的这种运转

方式。

在健康医疗的案例中，市场之所以运转不好，是因为一方面我们想确认市场能够承担昂贵的医疗费，而另一方面内幕信息却在腐蚀保险市场，因为内幕信息赶跑了低风险的客户，使得保险费上升。私营公司发展出多种方式绕过这一问题，但它们成本太高且官僚问题严重。新加坡政府发挥自身力量，使这一问题迎刃而解：用强迫储蓄和灾难保险的方法确保成本可控，同时保证病人的选择权位于该体系的中心位置。政府可以代替市场，但如果能够锁定市场，就往往能够做得更好。政府只有首先搞清楚问题症结，才可能成功解决问题。



约翰·梅纳德·凯恩斯是20世纪最著名的经济学家，他曾将股市比做一次愚蠢的报纸选美活动。在活动中，读者可以从100张照片中挑出最美的几张面孔。谁选中的女孩最接近大众观点，谁就是获胜者……

“据我所知，再过几年只会剩下两三家大型的互联网门户——每个人都先进入门户网站，然后根据指引找到他们想去的地方。这样的网站将价值几千亿美元。如果你想成功，就必须成为这样的门户网站。”

这是格雷厄姆·贝利（化名）在1998年的说法。贝利是一家管理咨询公司的合伙人，他对所有乐意倾听的潜在客户都热情洋溢地说这番话。据我所知，他过去相信这种观点，现在仍然相信。但最初听到这种观点时，我就不相信。然而当时没有多少人表示怀疑。1998年时，.com热潮正开始逐渐升温。

当时最著名的.com公司之一是亚马逊网上书店（Amazon.com），之后，建立以网址命名的公司很快成为一种时尚。1995年，亚马逊公司开始在网上卖书，而在2003年，它已出售了超过50亿美元的商品。亚马逊的飞速发展及其为盈利而奋斗的过程是非同寻常的，但是最不同寻常的却是它的股价。1997年，亚马逊开始公开发售股票，当时价格是每股18美元。

之后发生了很多事。1999年，亚马逊股票飙升至100美元以上，据说当时亚马逊的价值超过了世界上所有常规书店的总和。但是在2000年，亚马逊的股价迅速滑回18美元，又跌穿了18美元。2001年夏，亚马逊的股价在8美元左右。2002年，该公司受到财经媒体的追捧，但股价仍低于其最初的发行价18美元。然而，自那之后它的股价又恢复到每股40美元。那么，哪个价格是错误的：100美元，还是8美元？还是两者全错？

这个问题的答案是有用处的，相当重要的原因是：亚马逊这种过山车似的表现非常普遍。那么，卧底经济学家对此会有什么话说？为什么

股价有这种表现？它们在未来会如何表现？

随机游走

在试图针对股价讲出一番道理时，经济学家总是碰到一个难题。经济学家是通过研究理性行为来工作的，但股市投资者的行为越理性，股市本身的行为就越古怪。

以下是原因所在：作为理性的人，如果明天股票显然会涨，那么投资者就会买进；如果明天股票显然会跌，那么投资者就会抛出。但这意味着，任何有关股票明天会涨的预测都将是错误的。股票倒是会在今天涨，因为人们会买进它们，而且不断买进，直到它们不再便宜，不再上涨。实际上，理性投资者能够预测到股市或某支股票价格的走向——如果当时股市或股价可预测，而且关系到投资者的钱，他们就会愿意去预测。

但是，这意味着如果投资者真是理性的，那么就不会有任何可预测的股市变化。所有的可预测性都将很快被股市吸干，因为所有的趋势都被预料到了，剩下的只有无法预测的消息。因此，只剩下随机的消息在左右股价，而那些股价、测评股市的指数将会完全随机地波动。数学家称这种行为是“随机游走”——差不多相当于每天都可能涨或跌。

更准确的说法应该是，股市应该展现一种“有趋势的随机游走”，意指股市在几个月时间里平均水平应缓慢上升，这样相对于其他投资方式——储蓄或投资房地产，股市才有竞争力。如果人们预期股市表现会远高于那个趋势，那么它早已做到了。同理，如果人们预期股市表现会差一些或下跌，那么它早已表现疲软了。这就是人们之所以持股的原因。不过这种趋势不会改变基本分析，在任意一天里，趋势在随机运动面前都相形见绌。

即使并非每位投资者都是理性的，这种理论仍能站得住脚。那些理性投资者已足以迫使股市进入随机游走的状态，因为他们一直在将大量资金抽出差的股票、投入好的股票。把钱挪来挪去不是太困难的事，因为大家一般认为，更聪明的投资者能够挣到更多钱。

我们应该相信“随机游走”理论吗？我们当然不能指望它绝对正确。如果它绝对正确，那么就会出现悖论：信息完备的投资者造就一个随机市场，但随机市场不会奖赏任何掌握了完备信息的人。如果大家都在分析市场或发掘新信息，那么任何人都不值得为此投入时间和精力。另一方面，当一个市场充满未经发掘的机会时，它能够为愿意做研究的投资者提供巨大利润，而这种过程又会使可发掘的机会所剩无几。在中间某个地方是平衡点：一个近乎随机的市场具有足够多的突发情况，用以奖赏信息灵通的、使市场保持近乎随机状态的投资者。

你可以在超市的收银台看到类似现象。哪个队最短？简单的回答是：不值得为此费心。如果有一个队明显短，那么人们早就排到哪个队里了，所以那个队就不会最短了。随便排到一个队伍里，不必左顾右盼。然而，如果人们真的随意排队，那么就有了可预测的模式，购物高手就有机可乘。例如，如果人们都从入口开始逛，一路穿过整个超市，那么最短的队伍就会回到入口处。但是，如果足够多的高手了解这一点，也就不会有这么短的队了。真相是，性急的、聪明的、动作敏捷的、有经验的购物者更善于找到最短的队伍，或许比其他人花的平均时间更少，但相差不会太大。

价值与价格——超越随机游走

假设超市排队的道理也适用于股市，那么经济学家应该能够对股市有些高见，但不会太多。的确有很多经济学家为投资基金工作，他们的失误率与正确率差不多，但还是正确率略高一点。我们经过修正的随机游走理论说明，这就是我们能够期待的结果。

那么，这些经济学家如何做，才能为投资基金提供如此微小的一点优势？出发点是看清股票的真实面目：对一家公司未来利润的要求权。这里有个例子。比方说timharford.com公司共有股票100股。我拥有其中一股，那么只要我持有这股股票，timharford.com的利润中有1%就是我的。如果timharford.com每年都能赚100美元，那么我每年就能得到1美元。如果未来10年timharford.com每年赚1 000美元，并无其他收入，那

么我在未来10年就会每年得到10美元，此外没有别的收入。

这是非常简单的情形。再复杂一点就是，公司不必直接向股东返还利润。亚马逊网站在2003年每股收入8美分，所以应向股东支付每股8美分的“红利”，但亚马逊网站在2003年没有分红，而且之前也从未这样做过。这并不意味着亚马逊网站的股东上当受骗了。公司管理层在用这笔钱做其他事，比如偿还亚马逊网站的债务，或投资扩大经营。如果这些工作做得明智，假以时日利润还会上升。不用拿红利，亚马逊网站的股东会因为股价上升而得到补偿，因为人们预期以后利润会更高，所以股价会上涨。即使在分红之前抛出股票，亚马逊的股东也会因为未来的红利而获得较高股价。

如果很容易就能看清未来，那么就很容易说出timharford.com的股票值多少钱。比如每个人都知道，timharford.com每年都赚100美元，然后持有1股股票每年可收入1美元。那么这股票值多少钱？如果我将10美元存入年息为10%的储蓄账户，那么这也能每年带给我1美元的收入。所以，timharford.com的1只股票就像是年息10%的10美元储蓄账户。在年利率为10%的情况下，我愿意为timharford.com的1只股票支付10美元。如果利率为5%，那么相对于储蓄账户，股票具有两倍的吸引力；如果利率为1%，那么股票就有10倍的吸引力。如果利率为1%，我将愿意花100美元买进1股timharford.com的股票，因为它每年能为我挣1美元，就像100美元的储蓄账户一样。利率要降时，股市会涨；利率要升时，股市会跌，这就是原因之一。

2004年10月，亚马逊的股价为40美元。但是，由于美国的长期利率约为4%，所以在我的储蓄账户里只需2美元就可以每年收入8美分。既然亚马逊2003年的每股收入为8美分，那么股价应是2美元，而不是40美元，所以肯定还有其他因素在为股价提供依据。

这“其他因素”就是未来。现实中的公司不是每年都赚取固定数量的利润，无论用什么方法，投资者必须判断这些公司未来的盈利。或许timharford.com一年不是赚100美元，而是因为迅速扩张，一年可以赚10亿美元；或许timharford.com明天就会破产。正是因为这种不确定性，多

58书网 www.58L.com.cn 您正在观看的电子书免费源自【58L书网】请勿用于商业，并支持购买正版书籍

数明智的人都想得到一种折扣价：在利率为1%的情况下，1只没有风险的股票或许值100美元，而1只有风险、有望每年也产生1美元利润（但是谁能确定呢？）的股票就会价格低一些，只有90美元、70美元，甚至30美元。有风险股票的价格低多少，取决于股票的风险有多大，以及一般投资者对这种风险的担心程度。

这表明，亚马逊的投资者期望的不是每股8美分的长期利润，而是更大利润。他们不必花40美元买进股票来挣8美分，而可以将40美元存入银行去挣1.6美元（因为长期利率是4%）。亚马逊股东显然预期每股收益能高于1.6美元，从而补偿他们的风险。要做到这一点，亚马逊的利润必须一年内从3 500万美元上升到约10亿美元。

我刚才对股市的描述根据的是基本面（fundamentals）。换言之，归根到底股票之所以被称为股票的理由是：它们赋予你权力，使你拥有公司的一股利润。从长期观点看，股价必须反映股票的基本面。经济学家能帮助你计算股票的基本价值，这就是我刚才所做的事。如果股价低于其基本价值，就说明股票是便宜的，你就应该通过买进股票来赚钱。从长期观点看，股价必须反映公司的基本利润。在极端情况下，即使绩优股一直被低估，你也应该持有这种股票，通过获得分红来赚钱。在短期内，股价也应反映公司基本的前景。毕竟，如果大家都知道某种股票真实的长期价值是1美元，谁会花10美元去买进呢？而如果大家都知道某种股票真实的长期价值是10美元，谁会以1美元抛出呢？只要大型投资者是明智的，股价既应反映股票长期的基本面，也反映其短期的基本面。但是，投资者明智吗？

约翰·梅纳德·凯恩斯是20世纪最著名的经济学家，他曾将股市比做一次愚蠢的报纸选美活动。在活动中，读者可从100张照片中挑出最美的几张面孔。谁选中的女孩最接近大众观点，谁就是获胜者。

这不是在根据个人的判断挑选最漂亮的女孩，甚至也不是

> 挑选大众观点认为最漂亮的女孩。我们已到达第三层：我们绞尽脑汁预测大众观点预计的大众观点是什么。而且我相信，还有人在进行第四层、第五层，以及更多层的预测。

现代版的例子是挑选股票的“贺尔喜”（Grolsch）方法。我曾遇到一位投资者，他说他买进了酿酒公司贺尔喜的大量股票，因为他曾多次在伦敦市周围参加派对，而所有派对上都有贺尔喜啤酒，而以前流行的时代、喜力等啤酒，则好像已消失。我天真地告诉他，伦敦市的派对不一定能很好地说明贺尔喜在全球的销量，贺尔喜可能在伦敦销路很好，但在其他地方都很差，这样的话，该公司的长期利润将下降，买进该股票就是错误的。那位投资者告诉我，他知道这话不假，但没有关系。他认为，如果贺尔喜在伦敦的销量大，那么很多伦敦投资者就会认为它来自一家成功的公司，就会购买该公司的股票。股价会上涨一段时间，然后他会在获利后抛出该股票。如果他计划长期持有该股票，时间长到足以需要完全清楚其真实面目，那么基本面才是重要的。那么真实面目是什么呢？第二年，贺尔喜的股价从24英镑跌到17.5英镑，跌幅约1/3；几个月后，它又反弹到原来的价位。在2005年3月我的书写到此处时，它的价位几乎回落到我们最初谈话时的价格。

贺尔喜方法并不关心股票的价值，它只是试图利用你认为其他投资者会犯的错误。然而，想想我们对于理性股市和随机游走的了解，为什么我们还期待投资者会如此轻易犯错、使我们有机可乘呢？

理性的傻瓜

的确，到底为什么呢？现在来思考一下托尼·戴伊的故事。他是Philips & Drew公司的首席投资官，代表大客户管理养老基金等的投资。1996年，当富时100指数（FTSE 100，该指数反映了伦敦证券交易所100家大公司的业绩表现）到4 000点水平时，托尼·戴伊得出结论，股市价值被高估了，所以他将客户的一大部分股票抛售，将现金存入储蓄账户。

在客户、同事、报纸日益激烈的评判声中，他从股市撤资70亿英镑。他被人嘲笑为“末日博士”（Dr. Doom）。当富时指数在20世纪90年代后半叶继续攀升时，戴伊显得越来越傻。1999年，Philips & Drew是失去客户最多的基金公司，根据客户收入来排名，它在1999年位居67家同行公司中的第66位。戴伊继续坚持股市被高估的观点，避免买进网络股和电信股，将客户大部分的资金存为现金。结局是无法避免的：2000年3月初，公司宣布他提前退休，而人们的一般结论是：他是被逼下台的。伦敦的《泰晤士报》称Philips & Drew是“一个老笑话”，而戴伊的继任者承认戴伊曾承受巨大压力：“这是个孤独的位置。在过去几年中，他曾遭受那么多攻击，日子真是不好过。”

戴伊失去了工作，但他是正确的。就在Philips & Drew还未来得及改变策略时，股市的形势急转直下，网络股、电信股、科技股直线下降，股市整体滑落。戴伊一直持有的、并不走红的“价值”股表现坚挺，而现金也好于崩溃的网络股。Philips & Drew迅速升至养老基金排行榜的第一位，在2000年6月前的3个月里，为客户赢得6.4%的回报——比迅速下跌的市场的年回报率高出28%。富时指数一跌再跌，从戴伊先生离去时的6 400多点跌到3年后的不足3 300点。戴伊在1996年就得出结论，他的客户若在4 000点时就抛出股票、将钱存入储蓄账户，那么就会好得多。7年后，事实最终证明他是正确的。

托尼·戴伊是正确的，但他明智吗？事实证明几百名基金管理者犯了灾难性的错误，但他们保住了工作，因为大家都错了。托尼·戴伊决定走自己的路，事实最终证明了他的正确，但之前他却遭到媒体的嘲弄、客户的抛弃、雇主的排挤。基金管理者面对的是一种有倾向性的激励机制：要是他们决定采纳与大众不同的观点，成功的话，他们将赢得几个客户；而如果失败，他们就会失去工作。似乎更保险的方式是随大流。

这并不是说股价完全脱离现实，只是在说，就有权决定大批资金投资方向的基金管理者而言，他们很多人为了稳拿薪水是在随大流，而非挑选正确的股票。这注定了股市会犯错误。

看长线

这些错误要显现出来可能需要多年时间。谁能确定无疑地说互联网泡沫真的是泡沫？真相可能是，当股价跌到目前这个水平时，可能我们今天正在犯错误。没有确定的答案，但我发现，做一个长久的回顾必定可以提出正确的问题。当2000年股市高峰期时，很时髦的事就是劝人们买进股票或与股市相关的产品，如养老基金，那时可以拿出一张如下的股票走势图：

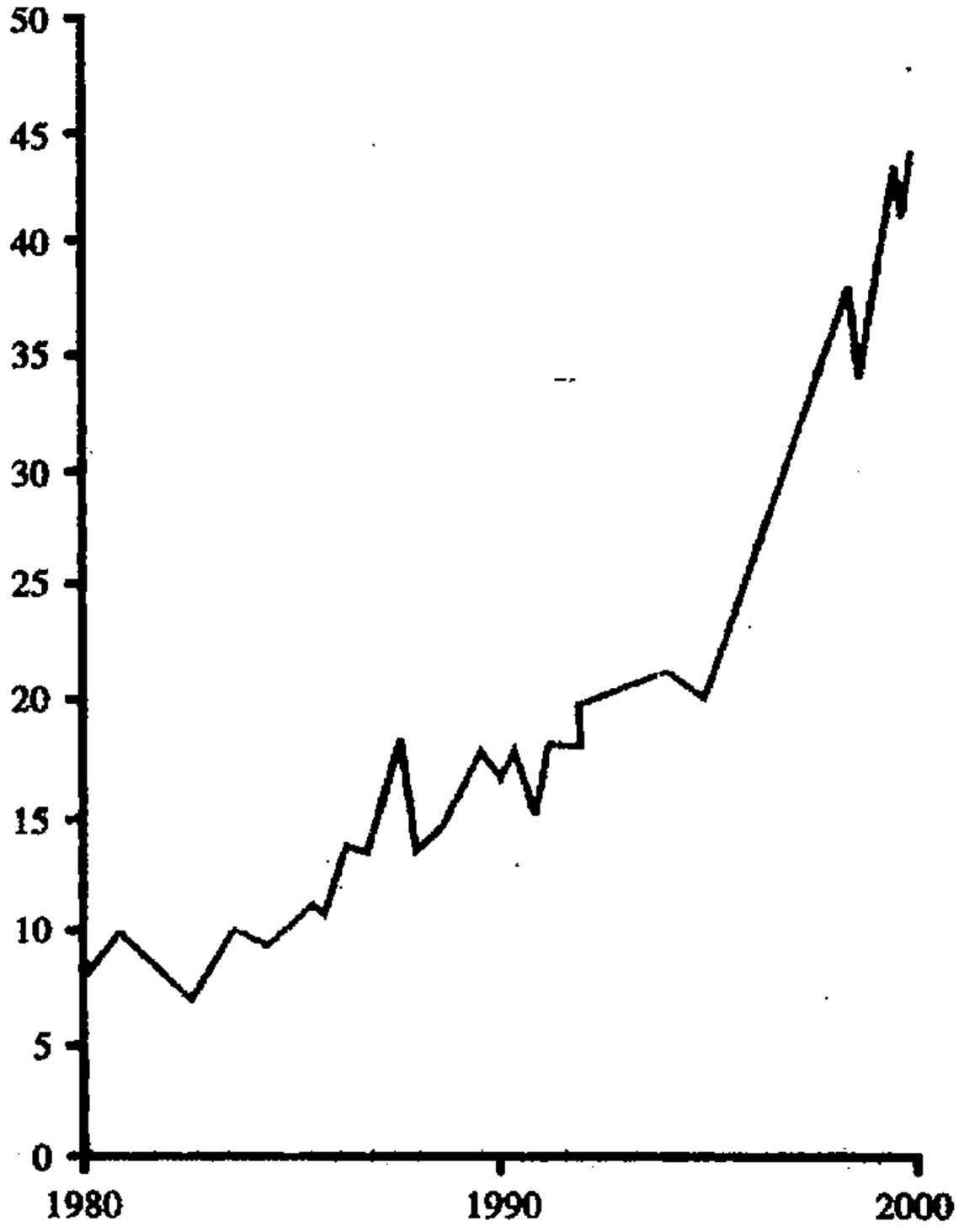


图6-1　股市是这样的吗

资料来源：Shiller 2001。

这张图告诉你，股市（图中是经常被引用的美国股票指数，标准普尔500指数）已迅速攀升，如果你在20世纪80年代初投资，则能够大赚一笔。

其实真正的消息令人警惕。图右侧的数字是“历史上的价格/收益比率”，它们表明股价与之前10年公司利润的关系。所以在1980年，标准普尔500股票的平均价格，是20世纪70年代标准普尔500家公司年均利润的9倍（图6-1中的数字都已经剔除了通货膨胀的因素）。20世纪70年代每年产生100美元利润的股票，在1980年需要花900美元才能买到。20世纪80年代每年产生100美元利润的股票，在1990年需要花1 800美元才能买到。这说明，1990年，投资者很乐观，认为20世纪90年代将比20世纪80年代更好；而对于20世纪80年代是否将比20世纪70年代更好，投资者1980年就没那么乐观。

到2000年时，投资者愿意为20世纪90年代年均利润100美元的股票出价4 500美元。如果说1990年的投资者比1980年的投资者更乐观，那么2000年的投资者已是完全疯狂。之所以愿意为股票出这么高的价，部分是因为人们已更加熟悉股票、更能容忍风险，但最主要的是，它反映了一种观点——一种无意识的、不加深思的观点，即未来的盈利能力将以一种前所未有的方式大大超过从前。

让我们先搞清楚这是一个多么巨大的假设。这不是公司利润是否在增加的问题。平均来看，在中期之内，随着经济的扩展，公司利润总是呈现曲折上升的状态。但前边图表中的价格/收益比率已将这一因素计算在内，因为随着经济的发展，明天的利润将很可能超过今天的利润。2000年的投资者所博的还不止于此。他们所博的是，明天的利润将比今天的利润大许多、许多——那种情形在股市历史上没有先例，甚至超过铁路出现时，超过美国电气化时，超过20世纪50年代和60年代大发展时。

价格/收益的图不应像艾格尔（Eiger）峰的北坡，它应该相当平坦，或许也有一些高低起伏，但长期看从未真正有过很大变化。值为16的稳定比率说明，我愿意花16美元购买过去一年产生1美元利润的一股股票，或者花1 600美元购买过去一年产生100美元利润的一组股票，或者花160亿美元购买过去一年创造10亿美元利润的一家公司。随着上市公司的发展，其利润可能从1 000万美元增加到1亿美元，再增加到10亿美元，但

长期之内这个比率通常不会改变。它的确随着利率和人们对风险的态度发生改变，但这些效应不足以解释20世纪90年代后半叶发生的情况。

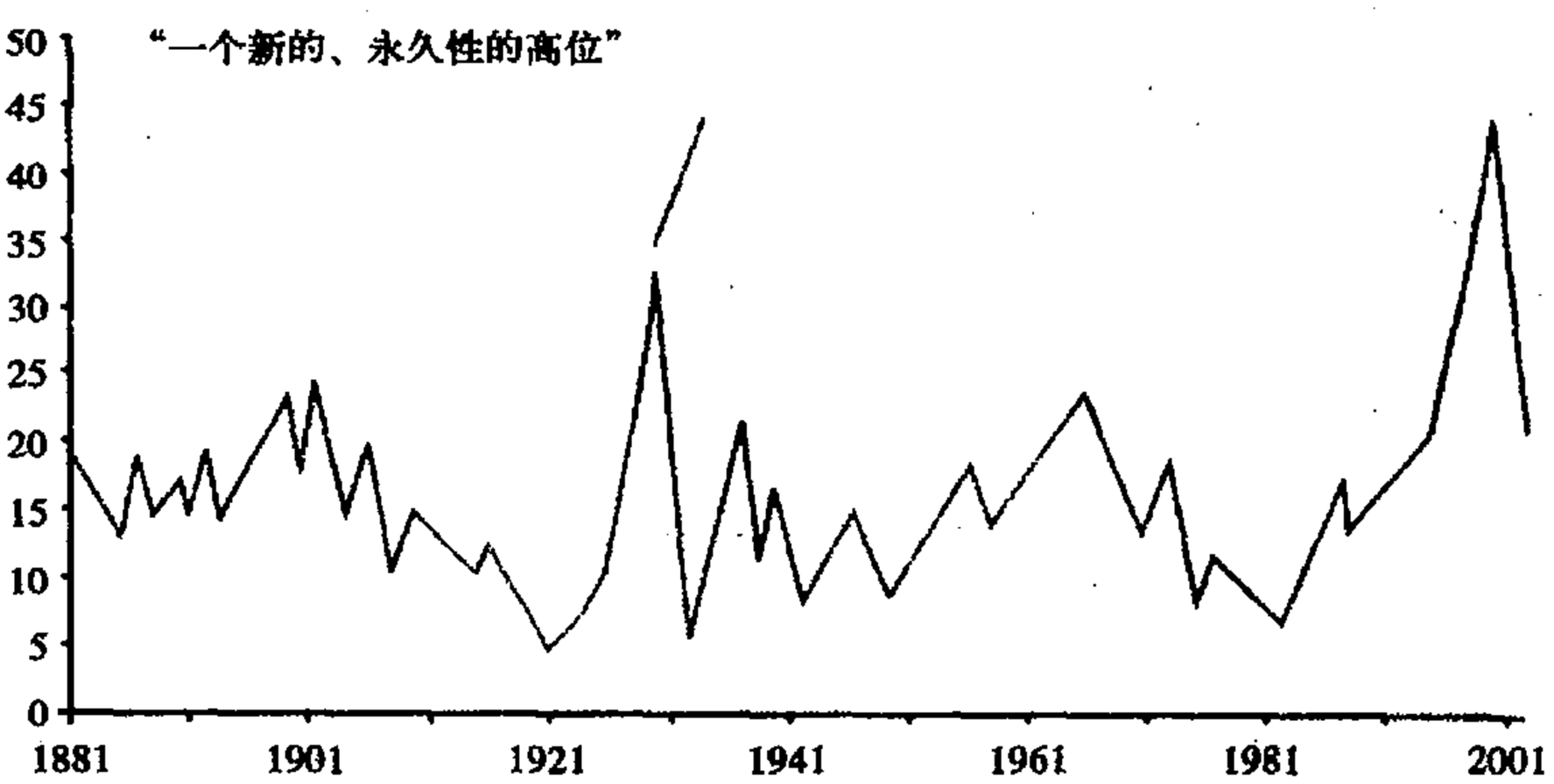


图6-2　……或者是这种情形？实属长期观点

资料来源：Shiller 2001。

当2000年基金推销员向我出示这类图表时，他们希望告诉我，股市正在不断迅速攀升。但我当时看到的信息是：股市即将崩溃。从历史观点看，长期的价格/收益比率一直停留在16左右。它们经常偏离16，但总是会回归这一数字。耶鲁的经济学家罗伯特·希勒（Robert Shiller）曾花时间进行研究，建立了这套模式：即价格/收益比率总是回归到16。而且他还收集到直至1881年的各时期的价格/收益比率。以上两个图都采用了罗伯特·希勒的数据。实际上，第一个图的数据就是摘自第二个图，但两个图给人的印象却是极为不同。从希勒的数据中可明显看出，高于30的比率都是不正常的。在20世纪90年代之前，它只出现过一次，那就是在1928年。就像在2000年时一样，1928年时人们为当时的高股价做出很多合理化的解释。希勒的一位前辈、耶鲁的著名经济学家欧文·费希尔（Irving Fisher）就曾宣称，股票已到达"一个新的、永久性的高位"。费希尔并不是傻瓜。作为货币经济学领域一位具有影响力的思想家，他写了一本书叫做《华尔街崩溃——以及之后》（*The Wall Street Crash–And After*），列举出当时股价预期停留在高位的各种精彩理由。

费希尔认为，经过20世纪20年代末股市的最初下挫之后，即华尔街崩溃的开始，未来的利润将非常可观，因为最近的大规模兼并产生了效率，新技术得到应用，管理技巧得到提高，美联储的专业水平也已提高。这种分析听起来有道理，但是令人奇怪，好像有点耳熟。

遗憾的是，尽管书名是那样，但费希尔的书不是在华尔街崩溃后出版的。它出版之后，书中描述的第一幕在现实中演变为一出长得多的大戏，随之而来的是股价暴跌，当然，还有大萧条。

对于稀缺的明智考量

或许我们现在并没有站在另一次萧条的边缘。有些死硬的乐观主义者甚至声称，股市将反弹到其泡沫时期的价位。《道指36 000点》（*Dow 36 000*）的作者詹姆斯·格拉斯曼（James Glassman）和凯文·哈西特（Kevin Hassett）在书中预言，道琼斯股票价格指数将达到36 000点。在2002年8月道指跌至8 000点时，他们仍然顽固不化，还在为自己的书辩护。他们正确地指出，没人能够预言短期内的市场变化，他们预测长时期内市场会有反弹。他们不再强调《道指36 000点》中的预言，即股市在“三五年内”会迅速攀升，也就是说，最晚2004年年末会开始。格拉斯曼和哈西特认为，股市已经被低估了100年，所以罗伯特·希勒的历史数据不能证明未来的投资者也会犯同样的错误。或许投资者在过去一个世纪都是错误的。正如我们已发现的那样，一旦经济学家放弃人们理性行事的观点，那我们实在就无话可说了。

一个更有力的问题是：是否真像泡沫时期股价显示的那样，公司利润在未来几年会大幅提高？回答这一问题时，人们经常以互联网、手机、电脑等最新的科技进步作为论据。很多互联网迷确实认为，花高价购买亚马逊这类公司的股票是值得的，因为互联网正在“改变一切”。

很遗憾，这不是要点所在。或许互联网真像电力、大规模化学生产、铁路那样是一种变革性的技术。假以时日答案会浮现出来，但答案对股市来说实际意义不大。这里有一个隐藏的前提：如果我们处于经济革命

之中，股价就应该价值很高。这个前提是错误的。只有具备很好的理由认为未来的利润会高，那么股价才应该上升。正如我们所知，利润来自于稀缺，例如，拥有稀缺的土地（得到法定权力的保护）、稀缺的品牌（由商标来保护）、具有独特能力的组织（提供保护的不是别的，而是这种能力无法被其他组织复制）。所以，只有经济变革增加企业控制稀缺资源的程度时，股价才应该上涨。

很容易看出来，在经济变革和控制稀缺之间或许存在一种联系。但要看出这种联系是什么却不太容易，而且好像不应直接说“新技术将增加公司对稀缺资源的控制”。有些公司将胜出，有些则失败。从历史上看，经济变革和公司平均的高利润之间没有明显联系。实际上，情况经常恰恰相反：经济变革摧毁了老公司的盈利能力（通过代替或复制它们的稀缺资产），而代替它们的新公司经常面对很高的失败率以及公司业务的巨额建设成本。获利的是两类人：工作人员获得较高的薪水，消费者享受到低价，或者新的、更好的产品和服务。例如，看到亚马逊2003年3 000万美元的利润时，应对比同一年音乐产业损失的约25亿美元利润，音乐行业的管理者将利润下滑归咎于互联网音乐下载和方便的盗版行为。互联网既可以带来利润，也可以夺走利润。

在以前，革命性的技术，如铁路、电力也是这种情况。因为以前我还不够了解这一点，在跟经济学家约翰·凯（John Kay）打赌时，我曾犯下错误。他想知道，如果你当初购买了大西部铁路公司（Great Western Railway）的股票，那么现在会怎样。这家公司是英国最著名的铁路公司，而英国是铁路运输的发源地。他猜测说，即使你在股票上市第一天买进，而且持股很长时间，那么你的回报率也是相当一般的，每年不会高于10%。我无法相信，铁路革命时期最成功的公司只能给股东如此一般的回报，所以我后来去翻阅已沾满尘土的19世纪的《经济学人》，以寻找答案。当然，凯是对的。1835年，大西部铁路公司的股票以100英镑上市后不久，英国爆发了铁路股票的投机风潮。1845年，就在大西部铁路公司成立10年后，其股票达到224英镑的高峰。然后它们狂跌下来，在公司一个世纪的历程中，再未回到那种价位。长期投资者得到了

红利，得到了不错的但并不突出的年回报率，按最初100英镑的价格计算，年回报率就是5%。有些在高峰时买进股票的人亏了钱，但他们可能要比无数铁路公司的资金支持者好得多，因为很多铁路公司在铁路线还未完成时就破产了。

因此，甚至最好的铁路公司都不是很好的投资机会，而最糟的公司就是金融灾难。但没人能够否认铁路使经济发达的国家完全改观。据保守估计，到1890年时，它们使美国经济的总价值增加了5%~15%——想到这一点会令你大吃一惊。但是，由于大家竞相建设和运作铁路，竞争使得利润保持适中水平。只要存在激烈竞争，铁路就没有什么稀缺力量。

稀缺与技术

就.com和其他高科技公司而言，稀缺是更难获得的。有几家的确做得很好，这是实情，例如IBM、微软、英特尔。IBM是极其成功的公司，在20世纪70年代末，它是盈利最大的公司。但在20世纪80年代初，它几乎破产，最后通过剧烈而痛苦地改变业务方向才得以恢复元气。英特尔未曾面临这种瓦解局面，但2001年有3个季度它的营业利润出现下滑。但英特尔著称的是不断追求创新、保持竞争中的领先位置（英特尔的董事长安迪·格鲁夫曾写过一本书，叫做《只有偏执狂才能生存》[①]）。

好像只有代替IBM成为电脑业霸主的微软才拥有一个风光的时代。或许正是由于微软的成功，商业圈才掀起了寻找“下一个微软”的狂潮。多数公司不是微软，也永远成不了微软。实际上，就目前的股价而言，甚至微软也不是人们想象中的微软，因为它在20世纪90年代末的股价反映的不是它当前的情况，而是对微软未来的期望。投资者的观点（或许正确）是，通过控制很多重要的行业标准，微软就可以拥有真正、持久的稀缺力量，这种力量在未来将带给微软巨大的利润。

对于那群凭着.com聒噪的家伙来说，这种对比再明显不过了。他们

① 此书中文版由中信出版社2002年出版。——编者注

很多人的公司只需极低成本，几个月就可以复制出来，这个事实明确说明，他们的股票几乎一文不值。经济是否在改变的问题根本不重要，因为经济的改变永远无法使缺乏稀缺力量的公司拥有高利润。

这使我们回想起格雷厄姆·贝利，还有1998年下半年时的管理咨询业。他故事背后的含义就是：无论你是否拥有稀缺力量，那都不重要。如果世界上任何人都能做到你所做的事，那也不重要，重要的在于你首先到达那里。这是怀抱着淘金的梦想——首先宣示所有权的人拥有优先权。如果互联网公司以某种方式划分互联网的“地盘”，那么其他公司就不可能进入并驱逐它们。

当你使这种模糊的概念变得明晰时，你就可以看到，它虽然有点美国梦的味道，但背后其实缺乏实质内容。当初的移民和淘金者拥有可以维护自身权益的财产权，尽管这方面的规定较粗糙，但已经够用。而互联网公司没有这个，它们只有域名和某种品牌认知度。但是来得容易去得容易：为什么第一家建立互联网业务的公司不至于面对有效竞争呢？客户要想了解这种新业务是相当容易的，他们可以毫不费力地访问它们的网站，比逛一家新商店方便得多。实际上，现在首先行动的公司能具有的优势，远不如从前时代这样做的公司。当贝利说那番话时，加州的一个车库里有一家公司正在崛起，它提供互联网搜索服务，但当时一小时只能提供几百项搜索结果。这家公司的名字叫做Google。

Google是这个商业游戏的后来者，当时雅虎好像已确立了搜索引擎的霸主地位，但现在Google成了网络搜索的代名词。Google面对的问题是：是否现在某家车库里有一家新公司将会打败他们，就像他们当初战胜自己的对手那样？在互联网领域，竞争可能伤害到任何公司。网络腐蚀稀缺力量。

你个人的股票投资需要注意什么，现在已经够清楚了。首先，记住在超市找最短队伍时的困难，别忘了所有股价都结合了大量专业知识。如果你计划赚很多钱，那么最好明白：你觉得自己了解些什么，市场内部人员又忽略了什么。其次，一家公司长期、持久的盈利能力来自某种

无与伦比的能力：一个保守市场中的强大品牌——想想特洛伊保险套，像微软那样对标准的控制，像通用电气拥有的那种超级专门技术。或许eBay也拥有这种能力，而这种能力来自于其牢牢锁定的忠实买主和卖主。在其他的互联网公司中，没有几家具备这种能力，而如果你在1998年时深入思考格雷厄姆·贝利的那番话，就会发现它实在缺乏说服力。他的咨询公司已于2001年4月破产。

假设你聘用一位经济学家帮你卖房子，他向你保证你的房子能卖到30万美元。然而，拍卖会之后，你只拿到了不足3 000美元。而你邻居也聘请了一位经济学家帮他卖房子，但拍卖时价格不断上升，他最后拿到了230万美元……

设你聘用一位经济学家帮你卖房子。他设计了一种看起来很高明的拍卖方案，向你保证你的房子能卖到你的心理价位：30万美元。拍卖开始，令你胆寒、令那位经济学家汗颜的是，你最后只拿到了不足3000美元。你现在无家可归，几乎身无分文，你的妻子离你而去，你只能在潮湿的地下室里度过余生。

与此同时，你隔壁邻居也决定卖房子，他请了另一位经济学家，而这位经济学家也设计了一个看似高明的拍卖方案。你的邻居也期望能卖到30万美元，但拍卖时价格不断上升，他最后拿到了230万美元。

太离谱了？一点都不离谱。非常类似的事情发生过，但不是发生在房主身上，而是发生在政府身上。这里的不动产不是由砖块和灰泥构成，而是由稀薄的空气、无线电频谱的波长构成，确切地说，就是移动电话公司用来运营其网络的东西。在过去几年，世界各国政府一直在向电信公司出售这种频谱的使用权。这种频谱的量是有限的，而且如我们所知，存在稀缺的地方就有钱可赚。遗憾的是，并非所有受雇的经济学家都了解如何设计拍卖方案，如何得到一个好价钱。有一次拍卖中，最终价格还不到期望价格的1%，而另一次拍卖所得价格是期望价格的10倍。

这不是因为运气，而是因为有些做法很高明，有些则犯了错误。

爱情，战争，扑克

很多认识数学家约翰·冯·诺伊曼（John von Neumann）的人都认为，他拥有“世界上最好用的脑袋瓜”，而且他们还拿他与一些很厉害的人物做对比，而爱因斯坦就是冯·诺伊曼当时在普林斯顿的同事之一。冯·诺伊曼是一位天才，在他周围流传着几乎是超人智慧的神话。有一个故事说，有人曾要求冯·诺伊曼帮忙设计一台新的超级计算机，以解决一个新的、重要的数学难题，因为这个难题超出了已有超级计算机的计算能力。他要求那个人把难题解释给他听，一边拿出纸和笔，只花了一会儿时间，就解决了那个难题，然后拒绝了对方的要求。

冯·诺伊曼在逻辑、集合论、几何学、气象学、数学的其他领域都有卓越建树，他在发展量子力学、原子武器、计算机方面担当了主角。但是我们在这里感兴趣的，是他创建的博弈论（game theory）。

对一位博弈理论家来说，博弈可能是你参加的任何活动，只要在这种活动中，你对他人如何行动的预测影响到你如何行动的决定。这种博弈包括扑克、核战争、爱情，以及在拍卖会竞拍稀薄的空气。博弈理论可以看起来很简单，例如，“开碰碰车”的游戏就非常简单明确。在“开碰碰车”的游戏中，如果我的车靠右行驶，你的车也靠右行驶，那么我就获得可以接受的结果。如果我靠左行驶，你也靠左行驶，那么结果也可以接受。如果我们其中一人做不同选择，那么我的结果就很惨——被抬进救护车。如果我们迎面相撞，你的结果也会很惨，但在博弈论中，我通常不会为了你而关心你的结果。我关心你的结果，只是因为那些结果帮助我预测你的行为。

人们经常像这样用小故事或趣闻来描述博弈，但故事掩盖了一个事实：对博弈理论家而言，博弈是数学题目。伟大的博弈理论家都是杰出的数学家，例如冯·诺伊曼，还有电影《美丽心灵》的主人公、诺贝尔经济学奖得主约翰·纳什（John Nash）。就像整个博弈论一样，纳什那种预测博弈结果的革命性的新方法，是对数学有深入理解之后的天才应用。

冯·诺伊曼曾对扑克牌戏着迷，而当他转而思考这种游戏时，他研究出了很多数学工具。这些工具不但方便了经济学家，而且方便了很多想理解其他事情的人，这些事情包括约会、进化生物学、冷战。

扑克牌戏的基本规则很简单：在最后摊牌之前，玩家都隐藏自己的牌，最后摊牌后，牌最大的玩家赢，获得一局中累积的所有赌注。每个玩家必须不断下注，才能接着玩游戏，但有些人可能中间放弃，因为他们宁可少输一点，也不愿冒险在摊牌时输更多。如果其他玩家都放弃，那么你将赢得这一局，而且不必亮自己的牌。

如果你在玩这种扑克牌戏，那么你的主要任务就是想清楚是否值得下注以继续玩游戏。概率论此时帮不上多大忙。光计算出你的牌大于对手牌的概率，这还是不够的，你需要分析对手的行动。对手小额下注是牌小的表现，还是在故意引诱你抬高赌注，以使你输得更惨？大额下注意味着大牌还是虚张声势？与此同时，你必须认识到，对手也在试图理解你所下的赌注，而你必须小心翼翼，不能被对方识破。

扑克牌戏中充满了螺旋式的猜测："如果他认为我认为他认为我有4张老K，那么……"扑克牌戏是一种既靠运气又靠技巧的游戏，更重要的是，它是一种关于秘密的游戏：每位玩家都了解一些他人不知道的信息。而国际象棋就是一种单纯的技巧游戏，"棋盘"上的情形大家都是一目了然。在扑克牌戏中，没有一个玩家能够看到全盘真相。

这就是博弈论发挥作用的地方。冯·诺伊曼相信，如果他能够用数学来分析扑克牌戏，就可以将各种各样的人类互动置于聚光灯下。在扑克牌戏中，为数不多的几个玩家在一种运气、秘密、算计的环境中，都试图在斗智中胜过别人，但适用于这种描述的不止扑克牌戏。想想打仗的将军们，甚至如果你像我一样偏激，想想玩弄爱情游戏的男人女人们。人类的互动活动都可解释为智力的较量，就像扑克牌戏一样。所有这些互动都被理论家们称为"博弈"，并用博弈论进行研究。

经济生活也不例外。冯·诺伊曼与经济学家奥斯卡·摩根斯坦（Oskar Morgenstern）一起，写出了博弈论的"圣经"——《博弈论与经

济行为》（*Theory of Games and Economic Behavior*），该书出版于二战结束前。从那之后，博弈论与经济学建立了紧密联系：多数研究经济学的学生学习博弈论，有几位博弈理论家被授予诺贝尔经济学奖。

如果你想知道“经济博弈”在现实生活中的例子，那就想想地主与佃户、政府与工会、旧车推销员与旧车买主之间的讨价还价。想想那些产油国，它们需要决定是遵守欧佩克的规定推高油价，还是全力生产、有效利用其他国家创造的高价。

或者，以我们本章将深入探讨的题目为例，想想那一群欲获得无线电频谱牌照的电信公司，还有仅能提供有限牌照的政府。对于一张频谱牌照能带来多少利润（因而一张牌照值多少钱），每位竞拍者都有一点概念，但没人确切知道它能够创造的利润。政府面对的挑战在于发现秘密，确定哪些电信公司能够最有效地利用这些牌照，这些牌照对它们来说值多少钱。在理想状态下，政府想把牌照卖给最能有效利用它们的公司。因为政府是在分配一种宝贵的公共资产，政府想为纳税人谋取最大利益。

按冯·诺伊曼的思路理解，扑克牌戏和频谱牌照问题都是博弈，甚至还有更相似之处：在两个案例中，都有重要的一点，那就是在过程中有大笔钱放进去。没有赌注，扑克牌戏就没有意义。对一名赌徒来说，只要赌钱，任何游戏都可能“更有趣”，但在扑克牌戏中，钱在游戏中发挥着中心作用。这是因为赌注在表达牌的大小——如果玩家不是用真正的钱下注，那么这种“表达”就没有意义。我们都知道，吹牛不上税。如果以真金白银做赌注，吹牛才可能产生严重后果。

频谱牌照也是同样道理。专门研究博弈论的经济学家认为，在分配从石油开采权到无线频谱使用权这种公共资产时，应该采用类似于扑克牌戏的方法。为排除各公司竞相吹牛、说大话的可能性，政府必须强迫它们下大的赌注，套用一句老话，就是迫使每位谈判者“要么出钱，要么闭嘴”。

30万美元的房子怎么只卖了3 000美元

在20世纪90年代后半叶，美国政府聘用博弈理论家帮助出售频谱使

用权。这一任务并不轻松。对竞拍洛杉矶牌照和圣迭戈牌照的公司来说，要么买下两张牌照，要么一张都不买，因为运营相邻的网络成本更低。但在还不知道谁将得到圣迭戈的牌照时，如何明智地竞拍洛杉矶的牌照？博弈论的一个部分就代表了这种复杂问题。博弈理论家设计了一系列复杂的并行拍卖方案。

开始时牌照的出售非常成功（政府获利丰厚），但几次拍卖会之后，问题就来了。那些博弈理论家将复杂问题处理得很好，但却犯了一些简单的错误，如在公布竞拍价格时，未将价格四舍五入到千位。各公司利用这一点，在竞拍时故意报出包含地区代码的价格。这样竞拍者就可以发出信号，说明他们喜欢哪些牌照，如此一来，各公司不必相互间展开激烈竞价，就可以瓜分美国的电信市场。这种做法甚至不需要一种（法律）协议，因为拍卖会允许发出这种明确信号。这像是在作弊，但没人能够证明。首次拍卖的3年后，在1997年4月的拍卖会上，政府筹集的钱还不到期望收入的1%，据很多评论家分析，这是因为各家公司已学会通过避免相互竞争去作弊。

这就相当于将你30万美元的房子卖了3 000美元。这种事情的发生好像很难理解，但其实很简单。如果只有为数不多的几个潜在买主要买你的房子，他们可以协商好，相互间不进行竞价。低价买下房子的人需要找办法去补偿其他人。最明显的补偿方式就是，在未来的拍卖中不与他们竞价。以同样方式，各电信公司好像找出了一种办法，同意在不同地区频谱牌照的拍卖会上，相互间不展开竞价。这是对博弈论的羞辱，只比将牌照免费赠送稍强一点。

换一种方式看美国拍卖的问题，就可以发现，其实是那些博弈理论家未能明白，他们所分析的内容只是一个更大的博弈的一部分。政府就像是一个得意洋洋的扑克牌玩家，未能注意到房间里隐藏的摄像头，也没发觉其他玩家正在点头眨眼打暗号，轮番将钱装进自己的口袋。他心目中认为自己在玩的游戏，其实根本就不是真正的游戏。

无论是拍卖会上的共谋还是打牌时的作弊，现在都必须清楚，博弈论既是数学，也是艺术。所有的博弈在模型化之前，都需要某种简单化的假设，如果理论家采用的是错误假设（例如，竞拍者不会利用地区代码协调出瓜分市场的方案），那么他们就会针对错误问题得出完美答案。

最艰难的挑战之一植根于博弈论的起源：它是由纳什、冯·诺伊曼等人研究发展起来的，而这些人几乎都是拥有超人的才智。这既是博弈论的巨大优点，也是它的巨大缺点，因为博弈论要成功，它必须提供关于普通人的理解。博弈论在表达人们将采取的行为方式时，就像是在给出一个数学等式的解法。它假设高度理性的玩家能够马上解答极难的问题，而如果用博弈论作为实用工具、去解释普通人的行为，那么这种假设就显得不现实了。纳什和冯·诺伊曼的确能够马上解答此类问题，而我们这些普通人则做不到。

例如，博弈论告诉我们，国际象棋不值得下，因为从理论上讲，棋局的结果是注定了的：一位玩家能够决定结果。然而，我们不知道决定结果的是执黑棋的人、还是执白棋的人，我们不知道被决定的结果是赢还是平，而且我们肯定不知道这盘棋的对局过程。我们只知道，从理论上讲，被决定的结果是可能的。在现实中，就连最出色的玩家（电脑或人类）都不知道这种最优策略，而现实中的一盘棋结果如何，那是很难预先确定的。因此，如果我们都足够聪明、知道如何下国际象棋，而一种理论告诉我们国际象棋无关紧要，那么这种理论有何用处？

当2000年冯·诺伊曼的信徒克里斯·弗格森（Chris“Jesus”Ferguson）赢得世界扑克牌联赛的冠军时，他证明了这一点。但与你的伙伴们在车库里玩牌可不是世界大赛，对于醉醺醺的、乱吹牛的玩家，博弈论做何解释呢？

这种异议并不能形成对博弈论的致命打击。对于各种错误、遗忘、误报，还有参照冯·诺伊曼无法企及的高标准玩家可能遭遇的任何失败，都是可能建立起模型的。难题在于，需要考虑的错误越多，博弈论就会变得越复杂、用处就越小。对于博弈理论家来说，利用经验与利用纯理论同样重要，因为如果博弈变得太复杂，以致玩家无法理解，那么理论就会不实用，因为理论不能告诉我们它的实际作用。

走入拍卖人中间

1996年下半年在一次研讨会上，我曾看到一位美国国内著名的拍卖理论家解说如何在拍卖会上应用博弈论。作为谈话的一部分，保罗·克伦佩雷尔（Paul Klemperer）征用了两位听众的钱夹，数好钱夹中的钱，然后提出，要将两个钱夹（别人不知道里面总共有多少钱）卖回给那两位听众，谁出价高谁就把两个钱夹拿走。那两位听众很是尴尬，不知道如何进行竞价才是最优策略。

这是很多拍卖会、包括频谱的拍卖会中竞拍人面对的挑战，其中的难点在于，两位听众都不知道竞拍品的价值。当然，他们知道竞拍品的部分价值，因为他们知道自己钱夹里有多少钱。在频谱拍卖中，问题也类似：每位竞拍人有自己的预测和技术方案，但每个人又知道，其他竞拍人或许有不同的理解。最优策略是利用其他竞拍人在报价时透露的信息，但是这并不容易。在钱夹游戏中，有一个解决方案就是：参与者不断竞价，直到价格已等于他自己钱夹中钱数的两倍。两位听众谁的钱夹中钱更多，谁就会胜出，但他付出的钱不会多于两个钱夹中的总钱数。更激进的竞价策略风险更大，可能需付出太多。

那两位目瞪口呆的“志愿者”无法找出如何在这样的拍卖中竞价，这一点更加引人注目，因为这两位是肯·宾莫尔（Ken Binmore）和蒂尔曼·伯格斯（Tilman Börgers），都是拍卖博弈论的专家。当时克伦佩雷尔、宾莫尔、伯格斯即将加入一个学术小组，为英国设计一套机制，用于在“第三代”（3G）移动电话服务商之间分配牌照。

他们必须解决两个难题。首先，避免像美国当局那样、被作弊的竞拍人愚弄。其次，即使那些竞拍人无法当场找出共同的最优策略，如何能指望一帮商人会像博弈论预测的那样行动？而如果这些商人采取出人意料的行动，谁知道会发生什么情况？

20世纪最著名的经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯期望，有一天经济学家不再主要是理论家，而是“更像牙医”，就一些日常问题的做咨询，提供直白的意见。然而经济学还未发展到那一步，而哪位经济学家若想起到牙医的一半作用，就必须调和经济理论与现实生活中的严重教训：参与者作弊，竞拍人犯错，表面现象很重要。拍卖就像扑克牌戏和国际象棋一样，其进行的过程无法总能合乎博弈理论家的预测。

早在1990年时，新西兰政府就听取一些经济学家的意见，对无线电频谱进行拍卖。这些经济学家好像对拍卖的事情了然于胸，但最后却得到深刻的教训。拍卖进行时，并不能确定竞拍人有兴趣，并没有设定底价，而且采用了一种叫做“维克瑞拍卖”的奇怪方案[①]，这最后造成了巨大的难堪。

维克瑞拍卖就是第二价格密封竞价拍卖（second-price sealed-bid auction）。“密封竞价”是指：每位竞拍人写下一个价格，然后密封到一个信封里。打开信封后，出价最高的竞拍人胜出。“第二价格”是有点奇怪的规则：获胜者不是支付他提交的报价，而是第二高的报价。这种拍卖方案背后的精彩推理是：竞拍人不会为了赢得更多利润而降低报价，给出较低报价影响他获胜的机会，但不影响价格。对理论家而言，这好像一点也不奇怪：毕竟，在索斯比（Sotheby's）或克里斯蒂（Christies）这类传统的拍卖行，价格都是由出第二高价的竞拍人确定的，因为当出第二高价的竞拍人放弃时，竞价活动才算终止。对媒体和其他很多方面而言，这种维克瑞拍卖简直有点疯狂。维克瑞拍卖的问题并不大，但却具有象征意义：在传统的拍卖中，没人能够知道出价最高的竞

① 拍卖方案以其发明者、诺贝尔奖得主威廉·维克瑞（William Vickrey）命名，在将博弈论应用于拍卖方面，维克瑞早期做出了的重大贡献。

拍人内心愿意支付的最高价，但在维克瑞拍卖中，这一事实却被公开了。所以新西兰人不无道理地想知道：为什么竞拍人为一张牌照出价10万新西兰元（约7.2万美元），最终只需付6新西兰元（4美元多）？或者，为什么竞拍人出价700万新西兰元（约500多万美元），最终只需拿出5 000新西兰元（约3 600美元）？这种数字令人感到难堪。理论家们知道，平均而言，维克瑞拍卖与其他拍卖方案筹集的资金差不多，因为它不要求竞拍人支付最高价，就可以鼓励所有竞拍人报出更高价。但是，理论家们的认识对媒体和公众来说无关紧要：严峻的现实是，维克瑞拍卖被看做新西兰政府的失败。

博弈论有助于预测一些问题，如美国式拍卖中的作弊行为。而其他问题，如新西兰公众的反应，则不会出现在理论分析中。经济学家若要像牙医那样工作，就必须审慎思考，并从错误中吸取教训：在艰难的尝试中，新的错误还将继续出现。

为什么采用拍卖的方式

当英国政府开始考虑用拍卖方式出售频谱使用权时，他们等于迈出了大胆的一步。在最初的成功之后，美国的拍卖会已垮台，因为当初用以构建拍卖会的博弈论思路太狭窄了。新西兰政府已留下了一个笑柄。而出问题的不只这两国政府：澳大利亚也曾拍卖电视牌照，结果因为竞拍规则中有漏洞，政府遭受严重损失，负责此事的部长因此而失去了工作。既然有这么多风险，为什么英国还考虑采用拍卖方式？

像美国政府一样，英国政府想把牌照卖给最能有效利用它们的公司，并借机筹集资金。当然，还有不可明言的目的：避免官僚、政客之流的尴尬。对新西兰和美国的纳税人而言，拍卖能够筹集部分资金，总好过将牌照免费赠送，但是对政客来说，免费赠送公共资产正是结交朋友、拉帮结派的良机。因此，拍卖理论家必须精心设计出严密的拍卖方案。

方案还要依靠博弈论，博弈论已清晰表明了简单拍卖的力量。最棘

手的问题之一，就是确保牌照能够找到正确的归宿。由于牌照数量有限，如果其中一个落入缺乏相关经验、无力使用这种宝贵资产的互联网泡沫公司timharford.com手中，那么这种拍卖造成的浪费简直等同于犯罪。与此相反，拿到牌照的应是能以最低价提供最佳服务的公司。牌照持有者之间的竞争将决定价格。

那么，用什么方法才能最有效地找出最具能力的公司呢？一个办法是直接问他们，但各家公司都可以自吹自擂。有些会强调自身的经验，有些则拥有最新的技术。但他们会说实话吗？吹牛又不上税。

好像另一个办法更好，那就是指派专家，让他们确定哪些公司最合适。但在这个移动电话业务飞速发展的世界，多数专家都与这家或那家公司存在经济联系——谁是完全脱离该行业的专家？即使能够找到真正公平的专家，而他必须能够识破行业秘密，能够判断不同技术的真正潜力，所以成功的可能性仍然渺茫。

博弈论表明，一个简单的拍卖方案就可以避免这种复杂性，巧妙地解决这个问题。为了简单明了，现在想象只针对一张牌照的拍卖会。这种拍卖方案像传统的拍卖一样，竞拍人竞相喊出越来越高的价格，但有一个区别：任何留在房间里的人都必须愿意支付当前的最高报价，任何放弃竞价的人必须离开房间，并不准再回来。有了这种细微的差别，拍卖方案就更易于用博弈论进行分析，同时也能紧密反映以前出售牌照的拍卖方案的特点。

现在每位竞拍人必须直接判断那张牌照值多少钱。他们的经营理念越好，他们的技术成本越低，那么他们拿到牌照就能赚更多钱。当然，没有一家公司能够准确预测靠一张牌照可赚多少利润，但做这种判断时，公司所处的位置总好于任何外面的专家。

拍卖开始后，价格开始上升，一旦别人喊出的价格高于自己对牌照价值的估计，竞拍人就会退出。对自己的商业计划和技术没有信心的公司会先走。如果价格一路上涨，但没人离开房间，那么每位竞拍人就会知道，其他人也对市场的整体前景满怀信心。这种拍卖方案与索斯比的传统拍卖方案就有这种区别——索斯比的拍卖在进行过程中，你不知道

谁是潜在的竞拍人，谁只是在旁观。如果有些竞拍人突然早早离开，其他人会注意到，并调整自己的假设。这种拍卖方案巧妙地总结了所有竞拍人的集体智慧。

与此同时，这种情况下没人可以撒谎。吹牛可以不上税，但竞拍可是要掏钱的。在价格仍低于他们对牌照价值的预测时，没有哪家公司会退场；价格太高时，也没有哪家公司再愿意继续竞价。在某种意义上，这种拍卖方案就像是冯·诺伊曼的扑克牌戏：因为已拿钱下注，必须非常认真地报价。在另一方面，它又根本不像扑克牌戏，因为拍卖使吹牛成为绝对不可能的事。

拍卖迫使每位竞拍人说实话：他对于那张牌照的价值的真实估价。与此同时，拍卖会将所有竞拍人的集体观点播报出来，他们就可以随之更新自己的观点。而且，拍卖还能筹集到资金。

博弈论还表明，这种简单明了的拍卖方式通常能够更有效地生钱，好于采用其他的谈判方式。这一点并非显而易见。换一种方式可以是：销售方组织一次拍卖会，但设定一个底价（公开的或秘密的），低于该价格他就不卖。再一种方法：销售方分别与几个买家同时秘密谈判，并谎称谈判的进行情况如何如何；或者销售方采用“一口价”的办法，轮流对每个买家说“要么接受，要么拉倒”；或者采取其他办法。既然有这么多的可能性，为什么销售方不从中选择利润最丰厚的方式呢？

博弈论切中了这个问题的核心。20世纪90年代中期，克伦佩雷尔和杰里米·布洛（Jeremy Bulow，他成为了拍卖方案设计小组的另一成员）发表一篇论文，说明如果拍卖方案简单明了，至少能够多吸引一位认真的竞拍人，那么这种方案就能比其他谈判方式筹集更多钱。

除了重点论述拍卖能够筹集更多资金，这篇论文最后重点探讨了一个拍卖理论家不能忽视的问题：如果你想要拍卖成功，就需要很多认真的竞拍人。

现代史上最大的拍卖案

英国的拍卖方案设计小组千方百计确保那些认真的竞拍人参与进来。到2000年3月，这次拍卖会的注册竞拍人已达到13位，他们已缴纳了5 000万英镑的定金，将通过互联网远程提交报价。从一年多之前开始，该小组一直为这次拍卖做广告，已确定英国是第一个拍卖3G电话牌照的欧洲国家。小组保证，这将是一次竞争激烈的拍卖。

小组非常注意细节问题。他们利用电脑模拟测试拍卖设计方案，让伦敦的学生扮演电信公司管理人员的角色。他们对拍卖规则字斟句酌，尽量消除漏洞。他们甚至规定，如果有什么情况好像不对头，他们可以推迟拍卖。然而，尽管做了这么多准备，没人知道这一拍卖方案是会成功，还是会令经济学家再次蒙羞。

拍卖方案规定，在短短的几轮报价约半小时期间，竞拍人都必须提交新的报价或退出。不选择输入有效报价的人必须退出拍卖；在最终退出之前，每位竞拍人有三次可以“同意”的机会。每天进行两轮竞拍，如果竞拍人对竞拍过程感到满意，或许可以添加一轮。每一轮的过程都马上在互联网上反映出来，拍卖活动全世界都能看到。

最初的期望是，这次拍卖能够筹集到不少钱：二三十亿英镑，足以使英国当年的所得税降低一定比例。虽然小组显然很紧张，但他们满心欢喜地拉进来了9家新公司，它们将与另外4家老牌公司一起竞拍，所以小组预计拍卖能获得成功。

他们认为，新公司之所以感兴趣，部分是因为现在拍卖的是5张牌照。最初工程师们认为，波段只能容纳4张牌照，所有牌照都是在无线电频谱的相邻波长运作，都覆盖全国。但是，现在已有4家老牌公司，那么如果拍卖4张牌照的话，赢家就会非常明显，而新来者就不愿加入竞拍，以免自取其辱。后来工程师们经过研究，发现还有足够无线电频谱用来增加一张牌照，这时经济学家们才大感欣慰。这张牌照就被称为“牌照A”，专门留给目前在英国移动电话市场没有席位的新公司。

这个拍卖方案的创意是：要用牌照A抬高其他4张牌照的价格。任何

58书网 www.58L.com.cn 您正在观看的电子书免费源自【58L书网】请勿用于商业，并支持购买正版书籍

公司如果当前的报价不是最高，就必须继续竞价或退出。但只要公司在不断提出进行合法的竞价，它们可以从这张牌照转向另一张。公司显然都会选择当时看起来最合算的那张牌照。这就意味着：针对牌照A的激烈竞争使其他牌照的竞价也热闹起来——每次牌照A的价格高于其他牌照时，其他牌照就显得优惠。新公司就会转移目光，挑战老牌公司已下注想占有的牌照。当老牌公司抬高价格时，斗败了的新公司又回去竞争牌照A。

虽然5张牌照同时进行拍卖，解释起来很复杂，但竞拍人很容易理解，这是最佳策略。因为竞拍人不知道拍卖何时结束，他们需要确定自己一直处于满意的状态。最佳策略就是盯紧所有牌照，看到哪张牌照最划算，就给出新的报价。如果觉得所有牌照的价格都不划算，那么正确的行动应是退出。或许部分因为这种拍卖方案的简单性，所以有这么多公司决定参加竞拍。与世界扑克牌联赛或钱夹游戏不同，这种拍卖简单得简直连傻瓜都能操作。

想象你的房子正在被拍卖，拍卖已持续了好几周。你听说过有关其他拍卖的故事，所以你担心拿不到期望的30万美元，担心你最终会像那位不幸的邻居一样：妻离子散，不名一文。第一周是在巨大的痛苦中度过的，但价格开始缓慢上涨，而你的血压开始降下来。终于，报价达到了25万美元——你认识到，无论发生什么情况，你不会损失太惨重。几天后，报价达到30万美元，你的脸上露出了微笑。从此刻开始，价格再高出的部分就是奖金，或许你将得到31万、32万，甚或35万。谁知道呢？然后价格不断上升。它升到了32万美元。它又升到了35万美元，40万美元，50万美元。怎么回事？你简直不敢相信。

这种出人意料的转变类似于英国频谱拍卖的过程，只是后者的赌注高1万多倍：不是30万英镑，而是30亿英镑。在一周时间内，竞价平稳进行，持续竞价的规则使得总金额稳步上升。约25轮竞价之后，竞拍人为每张牌照的报价达到约4亿英镑。50轮竞价之后，总额达到30亿英镑——政府当初希望筹集到的钱。相比之下，他们当初筹到的1亿英镑

定金现在开始显得有点微不足道了。但是，不同寻常的事情发生了。竞拍人仍在竞价。所有13家公司都继续报价，牌照的价格不断上涨，势头没有减缓的迹象。

随着拍卖活动的进行，媒体开始产生了兴趣。设计小组的照片开始出现在报纸上。新闻记者吃力地解释着小组所做的工作，但大家都开始意识到：不同寻常的事情正在发生。

竞价顺利通过了第60轮（总金额：40亿英镑），第70轮（50亿英镑），第80轮（70亿英镑）。3月末到了，3月结束了，价格一直在上涨。

对于这些情况的看法，拍卖方案设计者都三缄其口，但关起门来之后，他们既兴奋又紧张。拍卖获得巨大成功，但也拖累了自己：持续的时间太长了。美国股市正出现震荡的情况——如果股市崩盘波及英国、摧毁竞拍人的信心、使整个拍卖活动突然停滞，那该如何是好？突然之间，1亿英镑的定金显得那么可怜。或许竞拍人会径直离去，或许应该加快竞价的速度？事实证明，这种担心是多余的。

4月3日上午，第一次报价后近一个月时，当总价已超过100亿英镑（英国人均200英镑或近400美元）时，一件事终于发生了。第94轮竞价结束后，拍卖方宣布：Crescent公司的竞拍人已退出。然后竞拍的形势开始迅速改变。当天下午，在第95轮竞拍中，英国3G公司（3G-UK）第二个退出。4月4日上午，在第97轮中，第三家公司Spectrum也退出。有些竞拍人为拖延时间，动用“同意”的权力留下来，没有再喊价。在第98轮中，Epsilon退出。在4月5日的午餐时间，One-Tel退出。

在经过93轮竞价无人退出的情况下，拍卖会在3天时间8轮的竞价中，5位竞拍人退出。现在剩下了8位竞拍人。为什么竞价突然出现波折？或许是因为面子：没人想第一个退出，但一旦Crescent放弃，其他一直等待这一机会的人开始接连退出。

博弈理论家有另一种解释：竞拍人从相互的报价中了解3G牌照的可能价值。拍卖方案的透明提供了这一便利条件。通常采用的方案是进行“密封竞价”拍卖，每人递上一个装有单一报价的信封。但这种拍卖会使得每位竞拍人在不知情中瞎猜，或许导致报价更保守，那样政府就会

吃亏。而通过公开拍卖，甚至当报价高于所有人的预期时，每位竞拍人都能看到，12位竞争者正提出同等高额的报价，所以就树立了信心：这些牌照是物有所值的。每家公司都有自己的商业计划、自己的技术伙伴、自己的销售预期。所有这些都具有不确定性，但透明的拍卖活动将这些计划的信号收集在一起，由所有的竞拍人来处理这些信息。拍卖同时让政府能够掌握这些信息，且同时增加收入——一举两得。

Crescent的退出向其他竞拍人发出了一个信号：他们觉得牌照不值更高价格。对Crescent的疑虑进行考量后，有些竞拍人经过深思熟虑，也决定退出。Crescent引发了连串效应：每一次有竞拍人退出，都在强化一个消息，那就是报价已经太高了。

当然，那些退出的公司有一种从众心理，但要记住，这种从众心理是有道理的。设计这种透明的拍卖方案，就是为将信息传播开，所以毫不奇怪，有些竞拍人看到相同的事实会得出相同的结论。

拍卖经历了一次突然的“退潮”，但离结束还远。到4月中旬时，拍卖总价已达到290亿英镑。政府的利润几乎足以使一年的所得税减半。实际发生的事情是，英国财务大臣戈登·布朗（Gordon Brown）为筹备选举大量花钱，但没有大幅增加税收或借贷。英国公众得到一次丰盛的免费午餐，这受惠于电信热潮，以及拍卖方案设计者利用这种热潮的良苦用心。

最后3家公司的退出在4月期间逐渐发生。4月27日的早餐后，NTL Mobile宣布退出，突然之间所有的热闹都消失了。一个叫做TIW的新名字出现在移动电话行业，该公司为牌照A支付了4 384 700 000英镑。沃达丰（Vodafone）经过与英国电信（British Telecom）的血腥厮杀，最后以近60亿英镑的价格骄傲地拿下了牌照B。英国电信拿到一个较小的牌照。这次拍卖筹集到225亿英镑，与此同时成为了现代史上最大的拍卖案。

如果你在拍卖会上出售自己30万美元的房子，而最终成交价超过预期价格的程度就像这一次，那么你最终将得到225万美元——你肯定会在第二天早晨用针扎自己，看自己是否在做梦。

记住：力量来自于稀缺

这次拍卖的批评者认为，因为电信公司为牌照支付了这么多钱，所以它们提供3G服务时会向消费者收很高费用。但拍卖真的毁了3G吗？仔细想想下面的句子：

如果3G牌照非常昂贵，那么电信公司就会向消费者多收费。

这看起来很有说服力，但请你像经济学家那样思考：如果3G牌照非常廉价，那么电信公司会向消费者少收费吗？如果政府免费赠送牌照，那么电信公司会不向消费者收费吗？如果政府赠送牌照时倒贴钱给电信公司，那么电信公司会免费提供无线服务并贴钱给消费者吗？

回头想想第1章、第2章我们就会知道，无论在什么情况下，电信公司都会尽量多收费。我们还知道，它们这么做的能力受到它们的稀缺力量的限制。

对英国来说，关键的决定因素是有5张牌照。5张牌照不算多，但已足够，每家公司的稀缺力量都不足以收取太高的价格。如果只有2张牌照，那么稀缺力量就会更大，价格就会更高。如果有20张牌照，那么稀缺力量就会更小，价格就会更低。消费者面对的价格由稀缺力量决定，而非牌照的价格。

在英国，可用的无线电频谱的确具有稀缺性：5张牌照是技术人员最多能够提供的。对消费者而言，这些牌照花多少钱无关紧要，但这与纳税人有关，纳税人愿意政府从这种宝贵的公共资源中得到更多钱，而对电信公司的股东来说，最好是他们的公司尽量少出钱。

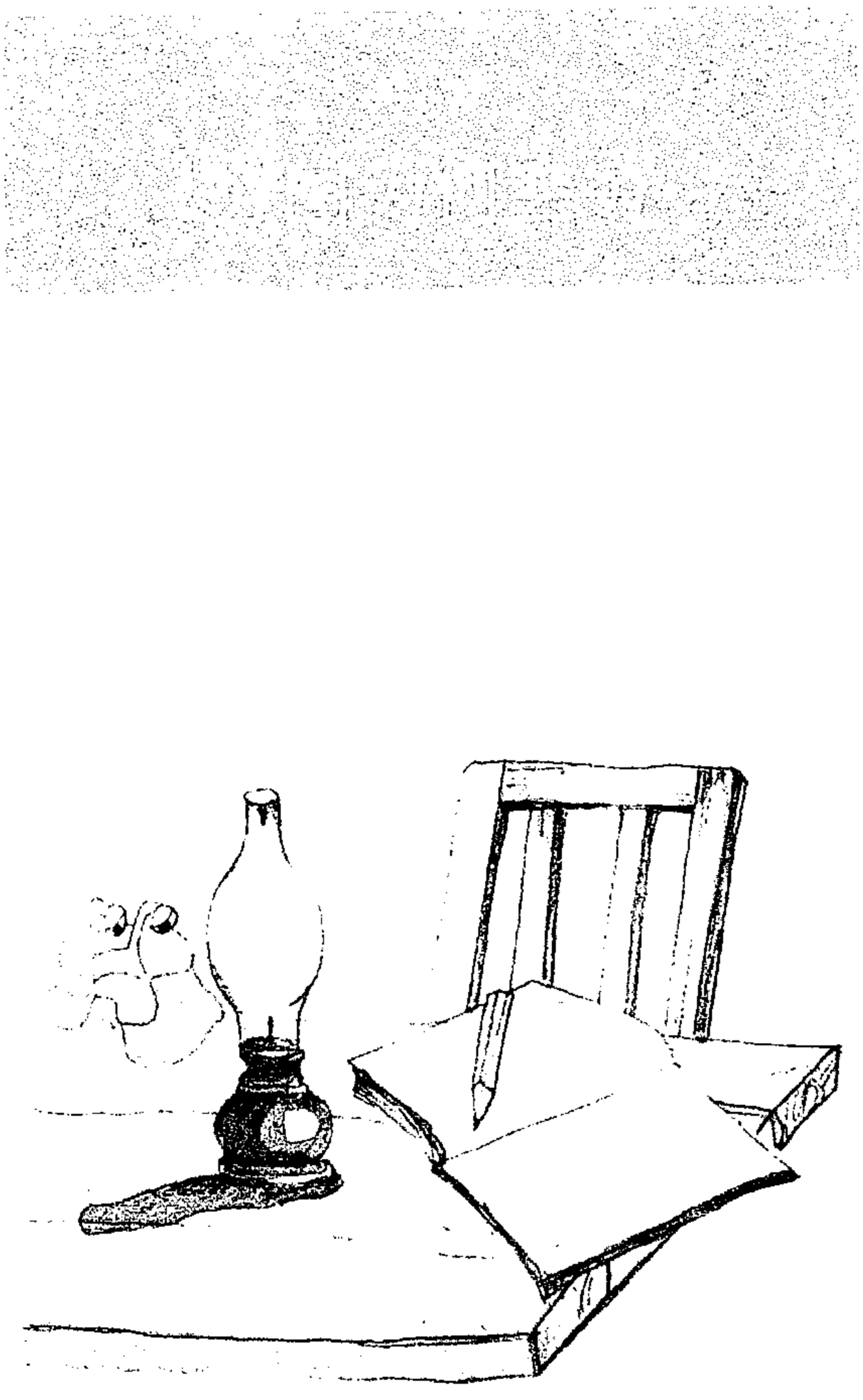
余波未平

在前一章，我们听到关于股市崩盘的情况，（回过头来讲）这是欧洲3G系列拍卖活动期间开始的事情。电信公司在损失最大的行业之列，

它们承受的巨大压力已是尽人皆知。单单在欧洲，在第一次3G拍卖之后的两年半里，电信公司的股票市值损失了7 000亿美元。

很多人将电信公司的悲哀归咎于拍卖，认为英国的设计小组筹集这么多钱并非聪明，而是愚蠢地毁掉了整个行业。其实报道较少的情况是，处境最艰难的是没有拿到3G牌照的公司——包括没有参与欧洲拍卖的美国公司，还有NTL和Telewest等公司，它们从3G拍卖中退出，并未付出任何代价。沃达丰等赢得3G牌照的公司仍是成功的公司，它们或许在电信泡沫破裂后变得更悲伤也更明智，但它们依然生机勃勃。

电信公司的管理者们可能会咒骂英国的拍卖，因为3G的商业前景有待证实，同时还有来自无线保真（Wi-Fi）等竞争技术的威胁，但公众应该为此感到欢欣鼓舞。所有参与竞拍的公司都相信，3G牌照提供了巨大的稀缺价值，而这种拍卖成功地为这种明显的价值收取了公平的价格。约翰·冯·诺伊曼的继承者们利用博弈论获取了一次政策上的胜利，这次胜利虽然仍有争议，但却是经济学上最蔚为壮观的胜利。“对价值一无所知的人”表明，经济学家能够像牙医一样，靠自己的本事安身立命。



在中国、韩国等地方，每隔10年或更短时间，那里的收入就会翻番。当研究这些地方时，你觉得追赶理论好像是有道理的。但很多贫穷国家并不比富裕国家发展得快；实际上，它们发展得更慢，或像喀麦隆那样，正变得越来越穷……

他们称杜阿拉为“非洲的腋窝”，这一描述非常贴切。杜阿拉正好位于西非隆起的肩膀下端。这座疟疾盛行的城市潮湿、脏乱、恶臭冲天。但如果你生活在喀麦隆，那么杜阿拉才是有活力的地方。喀麦隆确实是个非常贫穷的国家：喀麦隆人平均比全世界的居民穷8倍，比美国人穷几乎50倍。2001年下半年，我来到杜阿拉，想弄清其中的原因。

我不知道是谁首先为杜阿拉贴上“腋窝”这个标签，但如果这是喀麦隆的旅游部干的，我一点不会感到意外。我们都知道，在多数国家，国防部负责进攻其他国家，就业部负责失业问题。而喀麦隆的旅游部有一个光荣传统：阻止游客进入本国。

一位同事警告我，驻伦敦的喀麦隆大使馆非常难缠，所以我必须到巴黎才能拿到旅游签证。但是我并没有费那么大力气，因为我有内部人员：一位在喀麦隆的朋友花了相当于半天工资的钱，为我搞到一份盖有官方印章的邀请信。拿着这封邀请信，我又花了相当于一个喀麦隆人5天工资的钱，拿到了我的签证。申请签证也只需往大使馆跑3趟，并适当地讨好赔笑。有趣的是，我和同伴在喀麦隆的3周时间里，根本就没碰上几位游客。

但是，我并不太信得过旅游部。阻止游客进来真的需要大家的共同努力。根据透明国际（Transparency International）的调查，喀麦隆是世界上最腐败的国家之一。在1999年，它在被调查国家中是最腐败的。在我前去旅游的2001年，它在最腐败国家中排名第5位，政府还因此庆祝这种进步。稍微想一想，你就会知道，要获得“世界上最腐败国家”的名号真还得费点力气，因为透明国际对国家进行排名时，依据的是国际上对其腐败程度的看法，所以对这些国家而言，取胜策略就是集中力量

敲诈外国商人——例如在机场上。但是，喀麦隆当局的力量太分散了，他们巨大的腐败力量分散在各个层次，并未专门针对外国人。或许正是因为缺乏重点，他们才从榜首上跌落下来。

这并不是说杜阿拉国际机场是一台运转正常的机器，差距还很大：尽管那个地方每天只有三四次班机起降，但你仍要在潮湿、脏乱的地面上挤过混乱的人群。还好，在一个热带地区的夜晚，我的朋友安德鲁和他的司机萨姆引导我们走出来。他们本想马上把我们转移到凉快一点的山坡城市布埃亚，但杜阿拉不是个交通便利的地方。这个城市有200万人口，但没有像样的道路。

一般的杜阿拉街道宽50米，从墙根到墙根之间的距离。这不是因为绿树成行的林荫大道需要这么大空间。街道上满是摊贩，他们无精打采地待在一盘花生或随时可烧烤的羊角香蕉旁边；人们三三两两地围着一辆摩托车站着，或喝啤酒，或喝棕榈酒，或在一堆小火上煮东西。成堆的石子和大坑标志着未完工的建筑或拆迁工作。中间是一条坑坑洼洼的道路，在20年前这是一条公路。道路上有四列车流，其中多为出租车。外车道的车流通常是静止的，或说几乎静止的——出租车在等客，内车道的出租车在坑坑洼洼的道路上此起彼伏，而其他类型的车辆出现的概率，与彩票摇号机里的小球一样难以预测。没有需要严格执行的交通规则。有时候，一辆满载乘客的出租车会从道路边上蹿出来，直接插入内车道艰难行进的车流。噪音非常大，因为不但杜阿拉的每个男人、女人，连小孩都好像带了一台录音机并把音量放到最大，而且汽车喇叭声已成为一种普遍的沟通方式。我研究发现了其中一些常见语句：

嘟嘟——“你没看见我，但我的车里还有空位。”

嘟嘟——“我看见你了，但我的车里没有空位。”

嘟嘟——“我不能拉你的乘客，因为我去的是相反方向。”

嘟嘟——“我可以拉你的乘客……进来吧。”

嘟嘟——“一会儿我就绕过这个大坑，然后把你撞翻。滚！”

杜阿拉过去有公共汽车，但后来公共汽车无力应付遭毁坏的公路。所以剩下的只有出租车。出租车是破旧的丰田车，后排坐4个人，前排坐3个人，车身的油漆就像《纽约黄页》的那种颜色。每辆车都有一条独特的标语：例如，“上帝至高无上”，“我们信仰上帝”，“上帝赋予力量”，或“抬起头来，男子汉”。

看到杜阿拉街头的场景，没人会说喀麦隆的贫穷是因为人们缺乏创业精神。但它不但贫穷，而且正变得越来越贫穷。有没有什么办法可以阻止这种倒退，使喀麦隆变得更富裕呢？这可不是个小问题。正如诺贝尔经济学奖得主罗伯特·卢卡斯（Robert Lucas）所说：

> 如果研究人类福利的问题，其后果是如此令人惊愕：一旦开始思考这类问题，一个人就很难再想别的。

缺失的那块拼图板

经济学家过去认为，经济财富来自三种资源的结合：人造资源（道路、工厂、机器、电话系统），人力资源（努力工作、教育），技术资源（技术诀窍，或高科技的机械）。那么很显然，穷国要想变富，就要投入资金到有形的资源，并通过教育和技术转让项目来提供人力资源和技术资源。

这种图景有错误吗？就它本身而言，没有错误。教育、工厂、基础设施、技术诀窍的确在富裕国家很多，而在贫穷国家严重匮乏。但这幅图景是不完整的：拼图游戏中缺失了最重要的部分。

第一条线索是，有一种传统观念存在缺失。这种传统观念认为：贫穷国家可以在过去一个世纪左右的时间内追赶上富裕国家，而且它们越落后，追赶的步伐就能够越快。之所以越贫穷的国家追赶步伐会越快，是因为那里的基础设施或教育非常匮乏，新投资就会获得最大的回报。富裕国家从新增投资中无法获得大量回报：这叫做“收益递减”（diminishing returns）。例如，一个贫穷国家的几条公路就可以打开一个

全新的贸易区域；在富裕国家，多几条公路只不过缓解一些交通拥挤的状况。在一个贫穷国家，最初的几部电话具有重大作用；在富裕国家，小学生们在用手机发短信。贫穷国家多一点教育能够发挥重大作用；在富裕国家，大学毕业生经常找不到工作。当然，贫穷国家照搬技术比富裕国家创新技术要容易得多：杜阿拉的居民完全可以享受出租车的便利，而不必非等一位喀麦隆的戈特利布·戴姆勒（Gottlieb Daimler）来发明内燃机。

在中国、韩国这些地方，每隔10年或更短时间，那里的收入就会翻番。当研究这些地方时，你觉得追赶理论好像是有道理的。但很多贫穷国家并不比富裕国家发展得快，实际上，它们发展得更慢，或像喀麦隆那样，正变得越来越穷。为修补这种传统观念，经济学家在他们的“收益递减”模型上添加了“收益递增”（increasing returns）。

这种理论还解释为什么富国越富、穷国越穷，但它未能解释为何中国大陆和中国台湾、韩国等地方，以及博茨瓦纳、智利、印度、毛里求斯、新加坡正在奋起直追的现实。正是这些有活力的地方，而非日本、美国、瑞士，已成为地球上发展最快的经济体。50年前，它们还深陷贫穷的泥潭之中——缺乏人造资源、人力资源、技术资源，甚至是自然资源，但现在已富有很多。在这个过程中，它们的教育、科技、基础设施都得到改善和提高。

这不是很正常吗？既然获取技术的渠道如此多、价格也越来越便宜，这正是经济学家预料在发展中国家应出现的状况。在收益递减的世界里，最贫穷的国家从新的技术、基础设施、教育中获得最大收益。以韩国为例，它通过鼓励外商投资或支付专利使用费获得技术。这不是免费的：不但韩国要付出专利使用费，外资公司还将利润输回本国。但是，在经济增长的过程中，韩国工人和投资者的收益比本国付出的费用和利润大50倍。

至于教育和基础设施，既然收益好像如此之高，那么不应该缺少投资者，他们应愿意资助基础设施项目，或贷款给学生，或贷款给提供免费教育的政府。无论是本地还是国外的银行，它们都应争相贷款给人们，让他们去上学、修公路，或建发电厂。反之，既然投资回报率这么高、把钱赚回来很容易，那么穷人或穷国应非常愿意得到这些贷款。即便如此，因为某种原因，这种情况还是没有出现。尽管第二次世界大战后建立世界银行的明确目标，就是为各国的重建和发展提供贷款，尽管世界银行每年向发展中国家发放几十亿美元贷款，但就是没有出现这种情况。资金投入显然不是关键——要么是投资没到位，要么是投资产生的回报未像传统模型预期的那么好。

甚至“收益递增”模型都说明贫穷国家应该可能变富，只要它们同时进行多项互补性的投资，如工厂、道路、电力、港口，使商品能够生产出来并出口出去。这种叫做“大推动”（big push）的投资理论是由经济学家保罗·罗森斯坦-罗丹（Paul Rosenstein-Rodan）提出来的，他曾参与世界银行早期的工作。无论是通过大推动还是其他方式，在过去几十年里有很多贫穷国家在快速发展，那么为什么其他很多国家落后了呢？

强盗政府理论

当我们的车在人群中缓慢颠簸时，我从司机萨姆的口中了解到一些这个国家的情况。

“萨姆，这些道路多久没修了？”

“这些道路已经19年没修过了。”（保罗·比亚总统于1982年11月掌权，到我访问喀麦隆时，他已在位19年。2005年，他仍是总统。他最近将其对手描述为“政治上的外行”——他们当然是缺乏执政经验的。）

“人们不抱怨这条路吗？”

“他们一直在抱怨，但没用。政府说没钱。其实他们有很多钱，是世界银行、法国、英国、美国给的，不过他们把钱都装进了自己的口袋。他们不愿意花钱修路。”

“喀麦隆有选举吗？”

“有！有选举。比亚总统总是以90%的多数票当选。”

“90%的人投票给比亚总统？”

“不，他们没有这么做。他根本不受欢迎，但仍然是90%的多数票。”

在喀麦隆，不用多长时间你就会认识到人们多憎恨政府。政府的多数活动好像就是为了从喀麦隆人民那里偷钱。有人曾直接提醒我该政府的腐败情况，说机场的官员就有可能将我口袋里的钱掏走，我很担心发生这种情况，更甚于对疟疾和杜阿拉小街上持枪抢劫的恐惧。

很多人对政客和公务员持乐观观点，认为他们都在为人民服务，都在尽力维护国家利益。其他人则愤世嫉俗，认为很多政客都不合格，在拿公众利益换取自己重新当选的机会。

一位叫做门瑟·奥尔森（Mancur Olson）的经济学家提出了一个工作假设：政府的动机更加黑暗，并由此推出一套明确而简单的理论，说明对于经济增长而言，为什么稳定的专制不如民主但却好于无政府状态。奥尔森假定政府就是强盗，谁的枪炮最厉害，谁就出头，占有一切。这是他的分析的出发点——如果你在喀麦隆花5分钟看看周围的状况，就不难接受这一假设。正如萨姆所说：“其实有很多钱……不过他们把钱都装进了自己的口袋。”

想象一位任期只有一周的独裁者：一个强盗头目带着来无影去无踪的队伍杀将过来，必然要掠走他想要的一切东西，然后扬长而去。假设他既不狠毒也没有善心，而只是自私自利，那么有什么因素会刺激他留下任何东西吗？答案是：没有……除非他打算下一年再回来。

但是想想看：一个强盗头目喜欢某个地方的气候，决定在那里定居，所以就建起宫殿，并让他的军队为当地人提供帮助。尽管受到的待遇不公平，但当地人还是宁愿独裁者能留下来。一位完全自私自利的独裁者认识到，如果他打算留下来，就不能摧毁当地的经济、饿死当地的人，因为那样他将耗尽所有资源，第二年就没有东西可偷。所以，人们宁愿让某个对土地宣示主权的独裁者来领导，而不愿经常遭到流动强盗的掠夺。

我们正在谈论的事情虽然好像与此风马牛不相及，但生物学为政治经济学家提供了有用的范例：病毒和细菌过一段时间会变得毒性小一些，因为多数极端的类型会很快死去。欧洲最早记载的梅毒是在15世纪后期出现，当时它被描述为极其严重的疾病，感染者很快就死去。这不是非常成功的策略——对病毒来说，更好的策略是让感染者活下来，至少多活一段时间，那样这种疾病才有传播的机会。因此，相对于更致命的类型，杀人速度没那么快的梅毒病菌的变种最终更成功、更持久。

当想到比亚总统时，我脑海里就出现了疾病的进化现象。我无法证实他就属于奥尔森描述的那种独裁者。但如果他是，那么如果他从喀麦隆人民那里盘剥太多，这就不符合他的自身利益。因为那样的话，他第二年可剥削的东西就所剩无几了。只要他感觉自己的位置很安全，他就不会杀死下金蛋的鹅。就像病菌的生存依赖于它们所折磨的躯体，比亚必须使喀麦隆的经济保持正常运转，才可能继续从这个经济体中偷取财富。这表明，如果一位领导人有信心能够执政20年，那么他会比只预期执政20周的领导人更多地发展国家的经济。20年由一位“当选独裁者”执政，或许好于20年里政乱频仍。比亚总统万岁？

这并不是说，门瑟·奥尔森的理论预测稳定的专制能给国家造福，只是说，这种体制对经济的危害可能小于不稳定的体制。但是，比亚这类对选举获胜成竹在胸的领导人，仍对其国家的人民和经济造成了巨大伤害。我们可以仍简单化地假设比亚对喀麦隆收入的分配拥有绝对权力，比如说，他可能将国家年收入的一半以“税收”形式存入他的个人银行账户。当然，这对那些受害者来说是坏消息，但对喀麦隆的长期发展来说，这同样是坏消息。比如一位小企业主，他想投资1 000美元为自己的小工厂添置一台发电机，这笔投资有望每年创造100美元的利润。这就是10%，很不错的投资回报率。但由于比亚会拿走其中一半，投资回报率下降到5%，吸引力大大降低。企业主决定不再进行这笔投资，所以他和比亚都没有得到其中的好处。这是个极端的例子，代表了我们在第3章发现的现象：税收造成无效。比亚的税收更加随意、额度更大，但其对经济的影响本质上还是一样的。

58书网 www.58L.com.cn 您正在观看的电子书免费源自【58L书网】请勿用于商业，并支持购买正版书籍

当然，比亚可以自己进行投资，比如修路或造桥，以鼓励商业发展。虽然这些措施短期内投入较大，但可以促进经济繁荣，使比亚有更多机会偷取财富。但同样问题也可反过来考虑：比亚只能拿到一半的好处，这不足以鼓励他提供喀麦隆所需的基础设施。当比亚在1982年上台时，他继承了殖民地时代还未完全毁坏的公路。如果他继承的是一个没有任何基础设施的国家，那么他可能有兴趣进行某种程度的建设。因为当时已有基础设施，比亚需要盘算：这些基础设施是值得维护，还是他可以直接靠过去的这笔遗产生活。在1982年时，他或许认为这些公路能够用到20世纪90年代，而他预计自己掌权也只能到这个时候。所以他决定靠过去的资本生活，不再为他的人民去操心基础建设。只要在他执政期间有足够钱花，何必将他个人未来的养老金花掉？

我说这种话对比亚总统来说不公平吗？或许有一点。在2004年的大选中（这是在我访问喀麦隆之后），比亚在一次选举中获得了约75%的选票，很多分析家认为这次选举至少还算公平。根据奥尔森的理论，一位领导人若想使自己的政策赢得更广泛支持，就需要将政府的收入更多花在创造财富的产品和服务上面，如公路和法庭，并更少地花在自己和亲信的身上。比亚未能做到这一点，但他仍在掌权，这提出了两个问题：首先，选举是否不像一些评论家所说的那么民主？其次，即使比亚想提供能够带来财富的产品和服务，他能做到吗？

强盗，无所不在的强盗

或许，比亚的控制力不像我们起初所想得那么强大。如果你想坐车从布埃亚市到更靠北的巴门达，最常见的方式是乘坐公共汽车。小型公共汽车承担了喀麦隆所有的长途客运工作，这种车按设计要求应该坐10人，那样人人都比较舒服，但司机总等上13位乘客付费时才出发。大家都争抢着坐司机旁边那个相对宽敞的位子。这些车又老又破，但整个交通系统运转得还不错。

如果不是因为政府的不良影响，情况还会好得多。有时政府对社会

问题根本就是漠不关心。例如，从布埃亚到巴门达的最快路线尽管不是最短路线，但它通过喀麦隆讲法语的地区，那里有较好的公路。开车时先向东走两小时，再向北两小时，再向西两小时。这比直接开车向北快得多，因为直接向北的道路是通过喀麦隆讲英语的地区，道路的质量非常差。因为讲英语的地区在政治上没有实力，所以比亚的政府往往忽视那里的利益。讲英语的少数民族抱怨说，当扶贫机构为喀麦隆出资建公路时，政府只将收据寄给他们，并不在英语地区修路。

毫不夸张地说，第二大障碍就是警方设置的大量路障。横行霸道的警官经常醉醺醺地拦住小型公共汽车，千方百计向乘客索贿。他们通常会失败，但有时他们非常强硬。我的朋友安德鲁曾经被拉下汽车，然后被骚扰几个小时。最终向他索贿的借口是，他没有黄热病的免疫证书，这本来是入境时需要的东西，坐车时并不需要。那位警官耐心地解释说，喀麦隆必须防止这种疾病的传播。两瓶啤酒的钱使他确信，这种流行病已经被阻止，所以安德鲁搭上了后面一辆公共汽车，3个小时后才到达目的地。

这甚至比门瑟·奥尔森的模型预测得还低效。奥尔森自己都可能承认，他的理论即使以最严厉的形式，也会低估坏政府给人民造成的苦难。比亚总统需要使成千上万的军警官员、公务员、其他支持者感到满意。在一种“完美”的独裁统治中，他将直接征收必要的、损失最小化的税款，并将收入分配给他的支持者。事实证明，这种管理方式是行不通的，因为它要求很多关于经济的信息和对经济的控制力，而一个贫穷的政府无力做到这一点。取而代之的是，政府所容忍的大规模腐败行为。

腐败不但带来不公平，而且造成巨大浪费。警官花时间骚扰乘客，只为换回适当收入，成本却是巨大的。整个警察队伍都忙于索贿，无力去抓罪犯。4小时的路程花5小时。乘客必须费事地进行自我保护，他们不敢多带钱，尽量少出门或在多人同行时出门，携带大量文件以防给警方找到索贿的借口。

路障和敲诈勒索的警官生动体现了一种明显的腐败形式，但在整个

喀麦隆的经济中，还有很多隐形的路障。世界银行已在关注这类问题，因为它最近开始收集有关小企业法规的一些数据。世行发现，喀麦隆的企业家要想建立一家小公司，必须向官方支付一大笔费用，几乎相当于喀麦隆人均年收入的两倍（相比之下，我在旅游签证上的花费真是小巫见大巫了）。购买或销售房产的费用，几乎相当于房产价格的1/5。要让法庭强制兑现一张未付款的发货单，需要花近两年时间，费用超过发货单价值的1/3，而且要求办理58道独立的手续。这些荒唐的规定对那些执行规定的官僚们来说是好事，因为每道手续都是一次索贿的机会。标准程序越慢，支付“疏通费”的诱惑力就越大。结果就是，比亚总统得到足够官员的支持，牢牢把握着自己的权力。

然而，这不是唯一的后果。因为劳工规章制度的僵化，只有经验丰富的专业人员才能签订正式合同，妇女和年轻人只能在灰色市场中谋生。繁文缛节使新企业望而却步。法庭拖拖拉拉，这意味着企业家被迫拒绝新客户提供的机会，因为他们知道，如果被骗，他们无法保护自己。贫穷国家有这种法规的最糟糕范例，而这正是它们贫穷的主要原因之一。富裕国家的政府完成这类任务时，通常速度快、费用低，而贫穷国家的政府官员只想借机将更多的钱放进自己的腰包里。

制度至关重要

政府的强盗行为、大范围的浪费、强制性的规章制度都在为索贿提供方便：在增长与发展的拼图难题中，这些都是缺失的图板。在过去10年左右的时间里，研究发展问题的经济学家都在念一句咒语：“制度至关重要。”当然，“制度”的真正含义是很难说清的，将坏制度转变成好制度就更难了。

但进展还是有的。门瑟·奥尔森的强盗政府理论以一种简化的形式，使我们理解不同类型的政府如何影响国内每个人面对的激励机制，虽然它很少告诉我们如何将情况变得更好。

在世界银行对规章制度的测评结果中，我们很好地认识到一种制度：

58书网 www.58L.com.cn 您正在观看的电子书免费源自【58L书网】请勿用于商业，并支持购买正版书籍

小企业法规。这一项目还说明，直接的宣传能够改善这类制度。例如，世界银行曾做广告曝光了一个事实：埃塞俄比亚的企业家要想开一家公司，就必须拿出4年的薪水在政府的报纸上发布一份正式声明。之后埃塞俄比亚政府决定妥协，取消了有关规定，新注册的公司马上增加了近50%。

很遗憾，让腐败政府改变其行为方式并非总是这么容易。虽然大家越来越多地认为制度弊端是发展中国家贫困的关键原因，但多数制度无法用门瑟·奥尔森等人的精彩模型来描述，也无法用世界银行精心收集的数据来说明。多数不恰当制度之所以不恰当的原因，都有其特殊性。

世界上最糟糕的图书馆

就是因为一种事与愿违的制度设计，所以才产生了世界上最糟糕的图书馆。到达喀麦隆几天后，我访问了这个国家非常著名的一所私立学校，它相当于喀麦隆的伊顿公学，在巴门达市附近。学校的背景看起来既熟悉又奇怪：操场周围造价低廉的低矮教室令我想起自己在英国的母校，但另一番景象我却很陌生：一条碎石铺成的林荫大道，两旁都是教师们的住宅。

一位图书管理员领我们参观学校。这位管理员是英国志愿者组织VSO的志愿者，该组织安排有能力的志愿者到最需要他们的贫穷国家。校方炫耀他们有两座独立的图书馆，但那位管理员看起来非常不开心——不久我知道了其中的原因。

第一眼看上去，图书馆显得很气派。除了校长那座富丽堂皇的楼房，它是校园内唯一两层的建筑。其设计非常大胆：就像一座穷人的悉尼歌剧院。它有倾斜的屋顶，但不是从一个屋脊由高到低倾斜下来，而是中间有一个峡谷，像V字形那样向上伸展，恰似一本半开的书。

尽管设计很有创造性，但我敢保证，这座新图书馆能存在的时间，肯定超不过它留在我脑海中的记忆。在喀麦隆的干旱季节站在强烈的阳光中，起初很难看出这本“翻开的大书”屋顶有什么问题。但是那位建

筑师显然忘了：喀麦隆还有雨季。当喀麦隆雨季来临时，大雨会下5个月时间，即使抗暴风雨的最大沟渠也会很快溢满。当这种雨来临时，这个屋顶正好成了一个沟渠，水很快就会涌向平坦的门廊屋顶，里面的藏书会怎样，结果可想而知。

学校的藏书仍保存下来的原因只有一个：它们从未进入这座新的图书馆。虽然校长一再提出要求，但那位图书管理员坚持拒绝将书从老图书馆搬过来。当我走进新图书馆看见其中的景象时，我不禁要得出结论：校长的要求就应该遭拒绝。里面已是一片废墟，地面上有不计其数的小水坑。空气中弥漫的霉味令我想起欧洲潮湿的地窖，这根本不像一座赤道地区的现代建筑。墙壁的灰泥已剥落，就像一千年前拜占庭帝国的壁画，而这座图书馆才建成了短短4年时间。

这是一种令人震惊的浪费。如果不修建这座图书馆，学校原本可购买4万本书，或添置上网的电脑，或可用奖学金资助贫困儿童读书。任何一种方案，都大大好过建一座不能用的新图书馆。况且，这所学校原本就不需要一座新图书馆——老图书馆用得非常好，将现有藏书增加两倍也可轻松容纳，而且它还是防水的。

这座图书馆没必要存在，这一事实从某方面解释了为何它的设计那么糟糕。毕竟，如果一座建筑的功能是多余的，那么人们就不会注意到它的功用。但是，如果这座图书馆的建设原本就没有意义，那为什么还要建呢？

人们经常认为拿破仑说过这么一句话："对于足以用无能来解释的问题，永远不要归咎为阴谋。"这是一种自然的反应：无能是一种方便的借口。到喀麦隆访问的人都可以耸耸肩解释说，喀麦隆的贫穷是因为喀麦隆人都是傻瓜。这座图书馆就是明证，但喀麦隆人并不比我们更傻或更聪明。看似愚蠢的错误在喀麦隆比比皆是，"无能"不是能够令我们满意的答案，还有某种更加系统性的东西在发生作用。我们需要再次考虑决策者面对的激励机制。

首先，喀麦隆西北部的高级教育官员多来自一个叫做巴福特的小城市。这些官员被称为"巴福特黑手党"，他们控制着教育系统的大量资

金，而他们分配这些资金时考虑的是人际关系，而非其资金运用的必要性。毫不奇怪，这所著名私立学校的校长就是“巴福特黑手党”的高级成员。因为想把她的这所学校升格为大学，这位校长需要建成一个适合大学规模与质量的图书馆。虽然现有的图书馆已足够用，虽然纳税人的钱可以用其他方式花得更好，或者可以拨给其他学校，但这些对那位校长来说无关紧要。

其次，没人监督校长的支出。决定学校工作人员的薪水和升迁的，不是他们的成绩，而完全是那位校长的主观决定。对教师们来说，这是一所条件很好的著名学校，所以他们特别想保住自己的工作，这意味着必须与校长搞好关系。实际上，学校里唯一有能力违抗校长的就是那位图书管理员，她只对伦敦的VSO总部负责。她在新图书馆建成后出面，至少及时保护了那些藏书，使之免遭被转移、被摧毁的命运。那位校长要么很笨、没认识到大水会把书毁掉，要么她根本不关心那些书、只想展示一个摆放有藏书的图书馆。第二种解释好像可能性更大。

由于钱就在手边，而且没人会反对再建一座图书馆，所以校长对这个项目拥有完全的控制权。她指定该校的一位校友来设计这座图书馆，或许是想展示这所学校能够提供高质量的教育。她的确证明了一点，但这一点或许不是她想证明的那一点。但是，无论那位设计师多么无能，如果任何有关人员关心那座图书馆、将它当做图书馆，就能发现设计中存在的缺陷。但是对任何权力机构的任何人来说，这都不是头等大事。当权者只关心展示某种东西，用以证明该学校有资格升级为大学。

考虑一下以下情况：资金的供给是因为社会关系而非现实需要；设计的工程是为了名声而非实际用途；监督机制与责任心的缺乏；指定建筑师是为了炫耀，而对工程质量漠不关心。结果毫不奇怪：一项原本不该建的工程建起来了，而且建得糟糕透顶。

这个故事的教训好像是：在发展中国家，自私自利、野心勃勃的当权者往往是造成浪费的原因。真相其实比这还要惨一些。无论在大国还是小国，世界各地都有许多自私自利、野心勃勃的人在掌权。但在很多地方，法律、媒体、民主的反对派能够约束他们，而喀麦隆的悲剧在于：

没有什么能够约束这种自私自利的行为。

激励机制与尼泊尔的项目开发

喀麦隆的教育系统向管理人员提供的是不良的激励机制：儿童教育是最无利可图的，所以它成了教育官员最不关心的事情。

其他发展项目包含了更微妙、更不同寻常的激励机制。经济学家埃莉诺·奥斯特罗姆（Elinor Ostrom）就曾揭示这样的例子，而例子来自于他对尼泊尔复杂的灌溉系统进行的研究。除了老式的水库和沟渠系统，尼泊尔还拥有水泥修建的现代化水库和沟渠系统，后者由专业工程师设计、由大型的国家慈善组织提供资金援助。那么，哪套系统运行最好？为什么？

当听到这项研究时，我认为这个问题是故意蒙人的，自己能猜准答案。结论很明显：既然是现代化的设计、原材料、工程技术，又有大笔资金支持，那么这种灌溉系统肯定好于一帮农民用泥和砖垒成的老系统，对不对？错了。

我们现在想到了。我们想到，大型水库工程常常不适合当地的实际情况，所以“小的就是美好的”——世代相传的本地方法和传统知识更加有效。对不对？又错了。

事实证明，尼泊尔发生的真实故事比这两种简单假设有趣得多。埃莉诺·奥斯特罗姆发现了一种明显的悖论。悖论的第一部分是，专业化设计并修建的现代化水库好像降低了灌溉系统的有效性。但悖论的第二部分是，当扶贫机构花钱修建灌溉沟渠，或以现代化材料进行加固时，灌溉系统得到了加强，能够稳定地向更多人供水。

为什么扶贫机构能够提供有效的灌溉沟渠，却无法提供有效的水库？很明显，在有关现代技术与传统智慧的辩论之外，还有某种很微妙的因素。弄清楚各个参与方的动机，事实就会更明了。

先从一种显而易见的道理开始：无论是什么项目，只有参与方能从它的成功中获益，它才最可能获得成功。这马上就可解释为什么现有灌溉方法具有优势，不是因为它们饱含传统智慧（当然，它们可能是这样），

而是因为设计、建设、维护传统灌溉系统的是农民，使用这套系统的也是这些农民。相比之下，对设计现代化水库和沟渠的工程师来说，即使工程失败他们也不会饿死；对督办工程的公务人员来说，他们的职位并不依靠工程的成功；对捐款机构的官员来说，评判他们的工作成绩多是根据程序，而非结果。我们马上就能明白：为什么更好的材料和大量资金并不一定带来成功。

更深入地看，灌溉系统必须经常维护，才能发挥作用。但是谁来维护它们？扶贫机构和公务人员对此都不会有太大兴趣。尼泊尔公务人员的职位升迁多靠论资排辈，与提升“形象”的建设项目有部分关系。无论能否为农民带来好处，维护工作是一种徒劳无“功”的差事。公务员的妻子要在加德满都购物，子女要在那里上学，他们何苦做这种没有尽头的监管工作？除此之外，对公务人员来说，受贿一直是潜在的收入来源，而大型工程的合同能够带来拿回扣的机会，工程维护却不同。

就像公务员一样，扶贫机构也受到制约，它们也钟情于大型的建设项目。所有扶贫机构需要造价高的项目，因为如果他们不能花钱，他们就不可能募集更多钱。另外，很多双边性的援助机构，如美国国际开发署（USAID），都与特定国家挂钩：美国国际开发署必须使用从美国购买的设备，这些往往是高科技的重型机械。既然推土机更能发挥作用的场合是建设水库而非维护水库，那么结果又是有利于大型项目建设。即使扶贫机构并不偏向大型项目，他们还是必须听取当地工作人员和顾问的意见——这些人面对的激励机制与那些公务员相同。

所有这些都开始说明：为什么负责项目建设的那些人不像农民一样，有很大兴趣建成高质量、低成本的系统。但是，这无法解释奥斯特罗姆的发现：扶贫资金建成的水库使情况更糟糕。然而，扶贫资金建成的灌溉沟渠却运作良好，尽管项目建设的负责人并不太在意项目的成败。要理解其中的原因，我们需要从农民的角度去考虑问题。

除了农民，没人更加关心灌溉系统建成后的维护问题。这本应不是问题。在现代化的大型灌溉系统建成之前，农民必须维护传统的系统。如果他们能维护传统的系统，为什么就不能维护现代化的系统呢？

维护工作包括两项任务：保持水库的完整性，清理沟渠内的障碍物。工作量很大。如果看不到其中的好处，农民们就不愿去花这份力气，因此这也造成了问题。问题在于，虽然所有的农民都需要一个完整的水库，但靠近水库的农民就不太关心山下较远的沟渠会怎么样。那么他们为什么还要帮着清理沟渠呢？幸运的是，尼泊尔多数的农村都研究出一套合作机制。虽然细节不同，但总体原理是：下游的农民帮忙维护水库，以换取上游农民的帮助。到目前为止，这个办法一直很好。

如果一个大的扶贫机构出资修建新的、水泥的沟渠，那么灌溉设施就得到改进——新沟渠质量更好，能输送更多水，需要的维护较少。但如果扶贫机构出钱修一个水库，情况就糟了。这不是因为水库本身有什么问题，而是恰恰相反。因为相对于传统水库，混凝土水库所需的维护工作大大减少，所以原来维持整个灌溉系统的合作协议就没用了。原来互利合作的关系破裂了，上游农民就不再帮助清理沟渠，因为已无必要让下游农民帮助维护水库。上游农民不需要帮助，下游农民没有什么东西可以提供，双方就无法达成协议。

尼泊尔很多的现代化灌溉系统最后遭遇失败，因为系统的技术特性虽然得到理解和改进，但系统的人文特性根本未引起注意。

尼泊尔的例子再次说明，如果社会无法提供恰当的激励机制、使人们产生正确行为，那么多少技术性的基础设施都无法使人们脱贫。在项目发展的过程中，负责人关心的往往不是项目的成功，而是受贿和职位升迁。如果项目的效用很少被考虑，那么也就难怪：即使发展项目本身是官僚的真实目标，项目也无法达到公开宣传的那种目标。而且，即便真实宗旨是求发展，且项目真的符合这一宗旨，贿赂和其他扭曲现象仍会把事情搞砸。

有发展的机会吗

发展问题专家在谈贫困国家脱贫问题时，经常强调要改善基础教育

和公路、电话等基础设施，这当然很有道理。然而遗憾的是，这只是问题的一小部分。有些经济学家研究统计数据，研究一些与众不同的数据，如在喀麦隆国内的喀麦隆人收入有多少、移民美国的喀麦隆人收入又是多少。他们发现，教育、基础设施、工厂无法解释这种贫富差距。因为落后的教育制度，喀麦隆或许应该穷两倍。因为糟糕的基础设施，它大概又穷两倍。所以我们觉得，喀麦隆应该比美国穷4倍，但实际情况是，它比美国穷50倍。更重要的是，为什么喀麦隆人好像无能为力呢？喀麦隆社会就不能改善他们的学校吗？收益就不能轻松地超过成本吗？喀麦隆企业家就不能建工厂、引进技术、寻求海外合作以发财致富吗？

显然他们做不到。门瑟·奥尔森指出，上层的强盗统治阻碍了贫穷国家的发展。让一名盗贼当总统不一定导致灾祸；那位总统可能愿意推动经济发展，以便将蛋糕做得更大，自己的好处更多。但总体而言，贿赂情况会蔓延开，要么因为独裁者对自己的任期缺乏信心，要么因为他需要允许别人去偷，才能得到他们的支持。

然后再沿着财富金字塔向下看，因为社会的规则和法律不鼓励发展项目和企业，而项目和企业又有利于公共利益，所以国家的发展障碍重重。企业家不会建立正式的企业（太难了），所以不会纳税；官员为了沽名钓誉或发财致富要求上马荒唐的项目，学生不愿花力气去读书，因为各种资格证书都派不上用场，所以无人问津。

我们经常听人说：社会腐败和不良的激励机制事关重大。这已不是什么新闻。或许可以作为新闻的是：对于喀麦隆和富裕国家之间的差距，规则和制度扭曲的问题不是提供了一点解释，而是提供了几乎全部的答案。即使将基础设施差、投资少、教育落后的因素都考虑进来，喀麦隆之类的国家也远远落后于自身潜力可到达的水平。但更加糟糕的是，腐败的网络已侵蚀了所有的努力：改善基础设施，吸引投资，提高教育水平。

如果有好的机制激励人们去接受良好的教育，如果工作岗位择优录取——凭真才实学而非个人关系，那么喀麦隆的教育系统就会改善。如果对内对外的投资氛围好，如果利润不会在贿赂和繁文缛节中被吃掉，

那么喀麦隆就会拥有更好的技术和更发达的工厂。

如果社会奖励优秀的、建设性的思想观念，那么喀麦隆仅有的教育、技术、基础设施就能更好地得到利用。然而，没有如果。

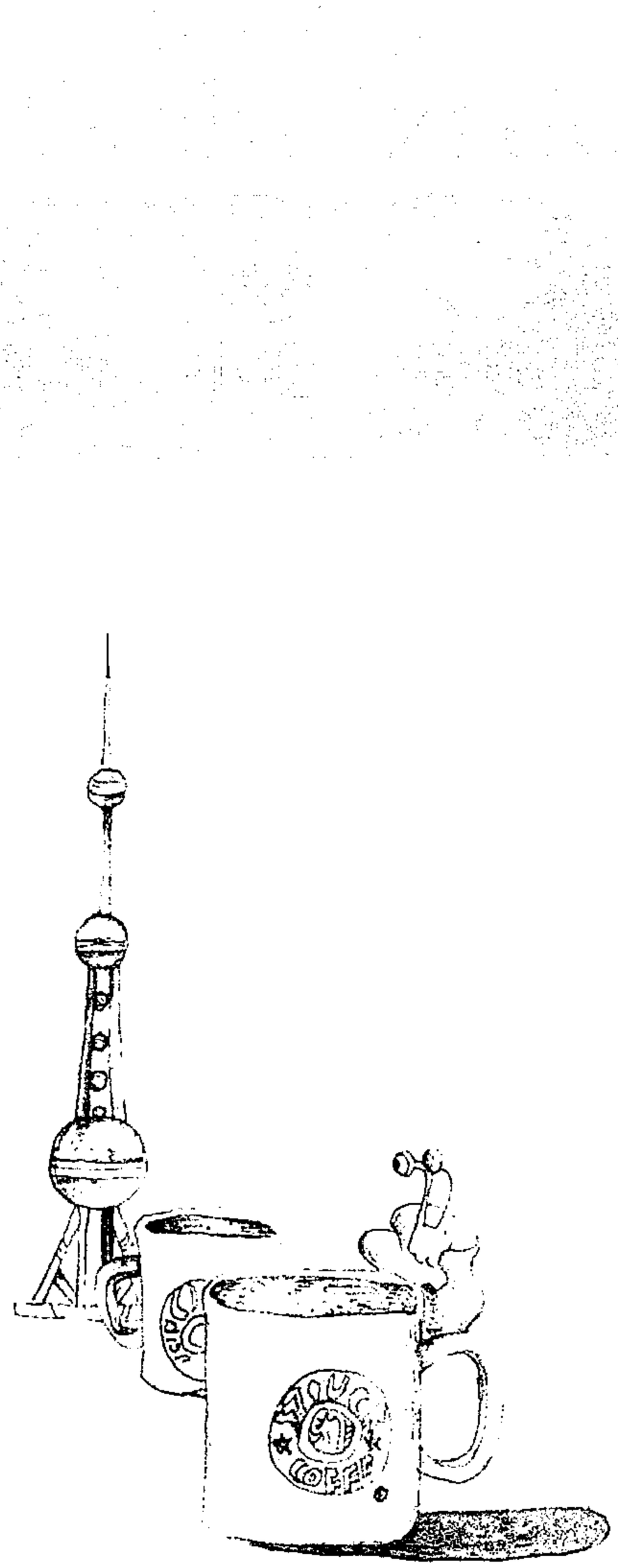
喀麦隆，确切说是全球所有贫穷国家，到底缺失了什么，我们仍然无法用一个词做出恰当的描述。有些人称之为“社会资本”，或者“信任”，还有些人称之为“法律的规则”或“制度”。但这些都只是标签。问题在于，喀麦隆这类贫穷国家是一个混乱的世界，在这里，符合多数人利益的事情，就是采取行动直接或间接地伤害他人。创造财富的动机肯定以某种形式在他们的脑海里出现过，就像看着那座图书馆的屋顶时，他们肯定曾经想到什么东西。

腐败开始于政府，但它折磨着整个社会。投资办企业没有意义，因为你被贼偷时政府不会保护你（所以你可能也会成为贼）。缴电话费没有意义，因为没人能够成功地将你带到法庭（所以创办电话公司没有意义）。接受教育没有意义，因为求职不是靠能力（而且无论如何，你无法贷款读书，因为银行无法收回贷款，而政府也没有提供什么好学校）。建立进口公司没有意义，因为受益的只能是海关官员等人（所以没有什么贸易，所以海关缺乏资金，所以索贿的机会越来越少）。

现在我们开始理解腐败的问题多么重要，我们就可以开始纠正它。但这个问题从本质上来说就是抗拒解决之道，所以这会是个缓慢而艰难的过程。我们经常发现，用武力来建立民主往往是无法接受的，而且我们真这么做时，这种民主也往往不会长久。我们不想让援助资金消失在繁文缛节中，但要确保资金得到有效利用，那确实需要花很多时间。

这些问题的解决不可能一蹴而就，但有些简单的改革只需少量的政治意志，就可以推动喀麦隆这类贫困国家进入正确方向。一个简单的改革就是缩减繁文缛节，让小企业合法地建立起来，而且还可使企业家更容易扩大生产和借贷。必要的法制改革经常是琐碎的，虽然这种改革仍依赖于明智而仁慈的政府，所需的只是一位头脑清醒、心系大众的领导人，而不要期望对整个行政系统进行彻底改革。

还有一个至关重要的选择，那就是借助世界经济的力量。多数贫困国家同时也是很小的经济体。撒哈拉沙漠以南的非洲部分，整体经济规模只相当于比利时。像乍得这种非洲小国，其经济规模还比不上华盛顿的一个郊区，如贝塞斯达，而其整个银行业的实力，还不如为世界银行员工设立的信贷合作社。像乍得和喀麦隆这类小国不可能做到自给自足，它们需要得到廉价的燃料、原材料、国际银行的贷款、生产设备。但喀麦隆人被困在高高的关税壁垒之内——关税高达60%以上，是世界关税最高的国家之一。这些壁垒为政府带来收入，能够保护达官贵人的企业，或者通过出售进口许可证牟取暴利。没有世界经济，一个小国是无法生存下去的。依靠世界经济，小国也可以繁荣昌盛。在下一章我们将探访一个这样的国家，并从中探寻究竟。



整个世界的经济相互依赖性正越来越强，最明显的标志就是四处都可看到规格类似的国外产品。从莫斯科的麦当劳到上海的星巴克，我们是否都变得一模一样了？

以前有一座繁华的贸易城市叫做布鲁日，它位于现在的比利时，依偎在兹温港湾旁边。布鲁日围绕着一座城堡发展起来，该城堡是由佛兰德斯公国的创建人在9世纪后半叶修建的。一个世纪后，布鲁日成为了佛兰德斯的首都，并随着北欧贸易的发展而富裕起来。布鲁日是布匹制造中心，而且有很多船只到兹温港湾来购买纺织品，随船带来了英国的奶酪、羊毛、矿产品，以及西班牙的酒、俄罗斯的皮毛、丹麦的猪肉，还有从意大利大城市威尼斯和热那亚贩来的东方丝绸和辣椒。法国王后曾在1301年亲临布鲁日，据说她曾这样感慨："我原以为只有我一人是王后，但到这里才知道，我有600位竞争者。"

在之后的250年里，尽管被法国和勃艮第公爵征服，但布鲁日一直是财源滚滚。无论是谁在统治，布鲁日都在继续繁荣发展。它是贸易城市所结成的汉萨同盟（Hanseatic League）的核心，它的艺术舞台十分红火，它还发展出一些新行业，如切割意大利钻石的行当，而且当时它的人口是伦敦人口的两倍。全世界的优质商品都在范德博尔斯（Van der Beurs）家族的酒店里进行交易——有人会让你相信，为什么今天股票交易所被称为"bourses"。高耸的桅杆和宽大的船帆为兹温港湾平添一道亮丽的风景。

但是到了15世纪，一件奇怪的事情发生了。兹温港湾开始被泥沙充塞起来，大船无法再停靠布鲁日的码头。汉萨同盟将中心转移到安特卫普，布鲁日很快成了名副其实的一潭死水。它变得毫无生气，以致被戏谑为"沉寂的布鲁日"。现在它成了一座奇怪的博物馆。因为保存得很好，它的热闹只是因为游客想目睹一座历史的档案馆：这曾是15世纪一

座美丽、繁华的贸易都市，但它的财富与前程随着河流一起干涸。

与此同时，仍通过斯凯尔特河联结世界的安特卫普取代了布鲁日，成为西欧最大的经济中心。当时的财富之盛现在还非常明显：安特卫普大教堂占据着地平线，更令新游客印象深刻的是市集广场的商会大楼，它们比鹅卵石的路面高出5~7层楼，因为尖顶和狭窄窗户的细长设计风格，更显得高耸入云。虽然航空、铁路、公路交通的出现使安特卫普丧失了地理优势，但它的经济发展仍生机勃勃。它仍然是世界钻石之都，而斯凯尔特河的巨大港口仍在一刻不停地运转。

布鲁日和安特卫普的鲜明对比透露出一个简单信息：如果你想富有，紧密加强与世界的联系是个好主意。如果你不想做出改变，那么最好拥有一个泥沙堆积的港口。如果你想富有而且不必做出改变，那么你会失望的。

我最大的快乐之一，就是坐在安特卫普街头，一边狼吞虎咽地吃着涂了厚厚蛋黄酱的油炸小吃，一边用够劲的啤酒冷却自己的嘴巴。当然，作为一名经济学家，我经常会思考世界贸易体系。Frituur No. 1的油炸小吃是最好吃的，其他地方简直没法比，但将它们送下肚的督威（Duvel）啤酒在华盛顿也能轻松找到。这种啤酒在华盛顿的价格可能高一倍，但味道不差分毫，而且肯定有足够劲道。所以当我身在安特卫普、坐在市集广场旁边享受督威时，我不禁感到一丝伤感，因为这种刺激既然在华盛顿也能感受到，它好像显得廉价了。当然，当我身在华盛顿以及神志清醒时，我会赞美那些高尚而不辞劳苦的商人，是他们将督威、智美啤酒（Chimay）、马里斯10啤酒（Maredsous 10）送到了我的家门口，而且我还期待着他们找机会进口Westmalle Trippel啤酒。

整个世界的经济相互依赖性正越来越强，最明显的标志就是四处都可看到规格类似的国外产品。这既是福也是祸：说它是福，是因为你不必远离自己的出生地，就可以享受更多商品；说它是祸，是因为出去旅游时，你会发现国外那些地方看起来有点太熟悉。

沸腾的国际化浪潮。从前对外的商业只局限于佛罗伦萨、威尼斯、布鲁日等地，而现在已是无所不在。

如果你在机场、连锁酒店、首都城市花去太多时间，那么很容易有这种感觉。但是，我们所在的是一个巨大的、多姿多彩的世界。你可能去过上海的星巴克，但星巴克不是整个上海，而上海也不是整个中国。要实现真正的“全球化”，如果我们用这个奇怪的词指的是“到处都一样”，那么世界还有很长的路要走。毫无疑问我们正在这个进程中。阅读生物学家爱德华·威尔逊（Edward Wilson）的书后，我发现再过几十代人，人类将变得“一样”，即无论在伦敦、上海、莫斯科还是拉各斯，存在的都是同样的混合人种。换个角度看，人类的多样性将得到空前发展：随着人种混合过程的加速，“肤色、五官特点、禀赋等特征都受基因的影响，不同特征的人相结合的情况越来越多，大大超过从前”。我个人认为，这两种预测都令人兴奋，虽然有些人感到担心。

同样情况也适用于文化、技术、经济制度、产品方面。一方面，全球在这些领域趋同性越来越强；另一方面，在任何一个地方，它们将展现各种各样、异彩纷呈的新组合。在华盛顿享受埃塞俄比亚炒饭的人，在安特卫普享受日本生鱼片的人，在伦敦享受孟买咖喱菜的人都能证明这一点。像种族的融合一样，经济和文化方面的融合也将花很长时间。此外，新观念和新技术不断在产生。全球化不会使世界都均质化（homogenize），因为新思想一直在产生。如果经济融合就像是不断旋转的搅拌机，那么新思想一直在往里面添加佐料。担心出现可怕的全球同一性的人应记住：新思想无论是否受欢迎，其产生的速度总超过被混合的速度。

但是，或许谈论文化和人种超出了我的专业范围。我应该回头继续谈经济学，因为这才是我的“比较优势”所在。

比较优势是经济学家思考贸易问题时的基石。我们这样来描述它：我和爱德华·威尔逊先生之中，谁是更出色的经济学作家？威尔逊教授的著作《知识大融通》（*Consilience*）的封套上写着，他是“20世纪最伟

58书网 www.58L.com.cn 您正在观看的电子书免费源自【58L书网】请勿用于商业，并支持购买正版书籍

大的思想家之一”，“被认为是目前健在的最伟大的科学家之一”。他书中关于社会科学的章节，是在采访了几位世界最伟大经济学家之后写下的；那是极富启发性的解释，让我认识到很多前所未知的经济学道理。实际上，爱德华·威尔逊先生是比我更出色的经济学家。

所以我知道，我得甘拜下风。如果威尔逊教授能写一本更好的经济学著作，我为什么还要写这种书？答案就是比较优势。因为比较优势，威尔逊教授没有写关于经济学的书，而我相当自信地认为，他不会这样做。

我们知道，比较优势的提出者是本书第1章的明星：大卫·李嘉图。如果我和威尔逊都请大卫·李嘉图来做代理商，他或许会给我们如下建议：“蒂姆，如果你写生物学方面的书，那么你每个写作年度最多只能卖出去一本书——是你妻子买的。但你的经济学还过得去，所以如果你写经济学著作，那么我们预测，你每个写作年度能卖出2.5万本书。威尔逊教授，你的经济学著作可能在每个写作年度能卖出50万本，但是为什么不坚持写生物学著作，既然能在每个写作年度卖出1 000万本？”

作为经济学作家，爱德华·威尔逊先生比我强20倍，但是，根据大卫·李嘉图的建议，他坚持写生物学著作，他在这方面的成就比我强1 000万倍。从个人层次看，李嘉图的建议是明显的常识：爱德华·威尔逊先生在选择工作时，他不必考虑哪方面能比我做得更好，而要考虑他自己哪方面能做得最好。与此同时，我可以心安理得地做一位经济学作家，这不是因为我是世界上最好的经济学作家，而是因为经济学写作是我自己最大的强项。

当碰到与中国的贸易时，李嘉图的意见就变得富有争议。“中国的工资水平比我们这里低很多，”贸易保护主义者声称，“相对于我们，他们能够以非常低廉的成本生产各种各样的产品：电视机、玩具、服装等等。我们应该保护我们本地的生产商，对中国的产品征税，或直接发布禁令。”而且我们的确在这样做。美国借助“反倾销法”阻挠进口中国产品，用以维护美国公司（而非美国人民）的利益。根据这类法律，倾

销就是以低廉的价格销售产品。但真相是：这不是倾销，而是竞争。例如，如果中国家具因为“不公平地”廉价而遭禁，那么谁受益？或许是美国的家具制造商。肯定不是想买家具的普通美国民众。与此同时，很多欧洲人买不起大尺寸、高清晰度的电视机，因为欧盟竭力阻挠中国此类产品的进入。现在中国生产的钢铁已超过美国、日本生产量的总和，而最近美国又对从中国进口的钢铁征收不合理关税，农业的保护力度更是加大。

如果不这样做，就会有大量国外的廉价产品涌进来，我们本国的相关产业就会完蛋，那么我们这样做不是必要的吗？答案是：不必要。美国在提供产品和服务时，不该问什么东西的生产成本比在中国更便宜，而应重点发展美国最擅长的产品和服务。

李嘉图的见解告诉我们，贸易壁垒——无论它们是给农民的补贴、对纺织品的限制，还是对电视机的征税，使我们和中国都受损。是否中国人真的比我们更善于制造一切东西，这无关紧要：他们应该坚持生产的产品，应是他们的经济体能最有效生产的产品。与此同时，我们尽管生产所有东西的成本（明显）都更高，也应该坚持生产对我们来说最有效的产品。这种观点等同于大卫·李嘉图给我和爱德华·威尔逊的建议：我或许在所有方面都更差，但我仍应该坚持写作经济学书籍；而爱德华·威尔逊先生应坚持写生物学书籍。然而，贸易壁垒同样是这种常识性安排的壁垒。

或许举个例子可有助于说服心存疑虑的人。比方说一名美国工人能够花半小时生产一把电钻，或花一小时生产一台液晶电视机，一名中国工人能够花20分钟生产一把电钻，或花10分钟生产一台液晶电视机。中国工人显然是制造行业的爱德华·威尔逊（顺便说一句，本例中的生产率数字不但是虚构的，而且完全脱离实际。对中国人来说很遗憾，发展中国家的工人在生产率方面远远落后于发达国家的工人。他们之所以能够竞争，只是因为他们的收入低很多；实际上，低工资和低生产率之间是一种非常紧密的关系）。

如果贸易保护主义大行其道，情况就会是这样。

如果没有贸易壁垒，我们就可以进行交易，做到两全其美。中国工人花20分钟造两台电视机，美国工人花一小时生产两把电钻。用一把电钻交换一台电视机，双方都从中获益，因为都节省了1/3的时间。当然，效率更高的中国工人可以提前下班，或挣更多钱，但这并不代表美国工人在贸易中受损。事实恰恰相反。

的确，如果中国工人多加一点班，他既能够完成自己的工作，又能够完成美国工人在本周所做的工作。但是，他为什么要如此慷慨呢？中国人向美国出口电视机并非为表达善意；他们之所以这么做，是因为我们与之进行交换——即使像我们假设的那样，中国人更擅长制造这种产品。

事实与大家的普遍想法相反，贸易不可能使我们都丢掉饭碗，我们不可能只进口产品而不出口产品。如果只进口不出口，我们就无法购买进口商品。要想进行贸易，美国必须有人生产销往海外的东西。

这应该是显而易见的，但实际情况并非如此，比如说匹兹堡的美国工人在生产那些电钻。这些工人拿的是美元工资，工厂占地的租金以美元结算，供热费、电费、电话费也都是以美元结算。但是这些电钻被出口到中国，在当地进行销售，或用于制造以中国货币（人民币）结算的商品。由于制造费用以美元结算，而收入以人民币结算，因此必须将人民币“换算成”美元来支付匹兹堡工人的工资，不过，当然不存在将美元变成人民币的魔法。唯一有效的方式，就是让美国的进口商提供美元换取人民币，进口商可以拿人民币去进口商品。出口带动进口。

有一点会令某些人感到奇怪，那就是经济学就是研究事物之间的相关性：商品和货币不会时隐时现。如果美国不出口商品，美国之外的人不能用美元购买商品，那么美国之外就不会有人接受美元。

在一个更复杂的世界里，美元与人民币、电钻与电视机之间无法进行交换。我们将电钻卖给沙特人，沙特人将石油卖给日本人，日本人将

机器人卖给中国人，中国人将电视机卖给我们。我们可以暂时借钱——美国目前正这么做，或者我们可以建立电钻加工厂，然后出卖工厂而非电钻，但是货币循环到最后会完全平衡。我们之所以买得起进口产品，是因为最终美国出口的商品能赚回那么多钱，这个道理适用于每个国家。

也可以用一个更极端的例子来进一步说明。想象有一个国家的政府非常热衷于自给自足。“我们需要鼓励我们本国的经济。”贸易与工业部部长说。所以政府严禁进口外国商品，并派人巡逻边境，严防走私。这样做的效果之一是：很多人将付出努力去生产以前进口的商品；这当然是对本国经济的一种鼓励。但另一效果是：所有出口企业将很快凋零。为什么？因为如果没人能花外汇去进口商品，那么谁愿意将时间和资金用于出口商品以获得外汇？虽然一部分本国经济得到鼓励，但另一些企业却被削弱。“禁止进口”的政策也是“禁止出口”的政策。实际上，贸易理论中有一个非常重要的定理，那就是以经济学家阿巴·勒纳（Abba Lerner）命名的勒纳定理（Lerner theorem）。该定理在1936年就已证明：对进口商品征税，就完全等同于对出口商品征税。

勒纳定理告诉我们，如果为保护美国电视机制造行业的工作机会而限制进口中国的电视机，那么就等同于为了保护电视机制造行业的工作机会而限制出口美国电钻。实际上，美国电视机制造行业根本不是在跟中国电视机制造行业竞争，它是在跟美国电钻行业竞争。如果电钻行业更有效率，那么电视机制造行业将无法生存，就像爱德华·威尔逊虽然做一名财经记者将大有前途，但他作为科学家的水平更高，所以他永远不会去做一名财经记者。

这肯定可以使我们以新眼光来看待贸易壁垒，但这并未证明贸易壁垒造成任何伤害：毕竟，贸易壁垒带给美国电视机行业的好处很多，超过它对美国电钻行业造成的伤害，对不对？大卫·李嘉图的比较优势理论告诉我们：答案是否定的。正如我们所知，如果开展自由贸易，中国

和美国的工人要生产像贸易受限时一样多的商品，那么他们就可以比从前早下班。

以实际经验为依据的常识性答案也是一样。可以比较一下韩国与朝鲜，或奥地利与匈牙利。要举个粗略的例子说明开放的自由经济比封闭经济好得多，只需指出：在1990年柏林墙刚刚被推倒后，奥地利人平均比匈牙利人富2~6倍（这取决于你的计算方法）。当时的韩国人很富有，但朝鲜却有人被饿死。朝鲜非常封闭，以致很难去测评它有多穷。

贸易壁垒总是弊大于利，这不仅指壁垒针对的国家，而且指树立壁垒的国家。无论其他国家是否用限制贸易的措施来折磨自己，我们不这么做，就会过得更好。伟大的经济学家琼·罗宾逊（Joan Robinson）曾讽刺说："不能因为其他国家往它的港口扔石头，我们也要往自己的港口扔石头。"几百年前兹温港湾泥沙堆积之时，布鲁日人毫无疑问明白这一道理。

这并非说自由贸易对所有人都有利。价廉物美的外国产品不会将我们国内的企业都挤出市场，否则我们就没钱来购买外来产品，但外来商品的竞争会改变我们的经济平衡。再回到电钻和电视机的问题上，在我们的例子里，虽然中国人更善于制造电钻和电视机，但我们在与中国交易时仍可生产电钻。实际上，我们生产的电钻数量比以前高出一倍，但我们的电视机行业遭到了淘汰。这样对电钻行业有利，而对电视机行业有害。电视机行业的人会失业，他们必须学习新技能，在电钻行业重新就业，这说起来容易做起来难。整体而言，美国获益，但有些人会遭遇失败，而失败者会诅咒资源贸易，并要求对电视机进口加以限制——尽管我们现在知道，他们这样做等同于要求限制电钻的出口。

即使最浅薄的历史学家，也知道英国的勒德分子暴动。勒德主义运动（Luddism）于1811年在英格兰中部爆发，熟练的纺织工人拼命抵制新技术：织袜机和剪羊毛机。勒德分子组织起来，捣毁工厂和机器（"打破框架"），抗议新的经济系统。与现代暴徒的形象相反，勒德分子只是针对涉及他们生计的真实威胁做出反应。

那么，技术变化会伤害某些人吗？毫无疑问。它使整个英国陷入贫

困了吗？荒唐论调。这个过程未能将失去生计的人的痛苦最小化，但是很显然，技术进步使我们生活得更好了。

也可以将贸易看做某种形式的技术。例如经济学家戴维·弗里德曼（David Friedman）就分析说，美国有两种生产汽车的方式：他们可以在底特律造汽车，也可以在爱荷华州造汽车。在爱荷华生产汽车用到一种特殊的技术，一种将小麦变为丰田汽车的技术：只需把小麦装上轮船，轮船开向太平洋，不久后轮船载着丰田车回来。太平洋上将小麦变成丰田车的技术就叫做“日本”，而它可以轻松成为未来的生物工厂，漂浮在夏威夷海岸附近。无论如何，底特律的汽车工人与爱荷华的农民直接形成竞争。对日本车的进口限制将帮助汽车工人，但会损害农民：这些限制措施相当于现代版的“打破框架”。

在一个文明而进步的社会里，解决方案不是禁止新技术或限制贸易，也不能忽视那些因为技术、贸易或其他因素而失业、而陷入窘境的人。要给社会进步让出空间，同时为遭受伤害的人提供支持，对他们进行再培训。

这话或许听起来冷冰冰的。毕竟，有人想找工作却找不到工作，这总是一种个人的悲剧。然而，为了自身利益而反对自由贸易的利益集团过度渲染了贸易的影响。1993~2002年，美国失去的工作岗位接近3.1亿个。在同一时期，美国创造的工作岗位超过3.27亿个。相对于1993年，2002年新增就业人数1 800万。在3.1亿人次的失业中，每人失业时都会得到同情和帮助，无论其失业是否与海外的竞争有关。无论有否对外贸易，健康的经济体总是在不断失去一些工作岗位，同时也创造一些工作岗位。

全球化是好事吗

说贸易使美国这样的国家更富有，这是一回事。说全球化是好事，这又是另一回事。要想客观论述有关全球化的各种观点，那需要写整整一本书。在短短一章中，可集中探讨人们对于全球化的两种普遍怨言。第一种怨言认为，全球化对地球有害；第二种怨言认为，全球化对世界

上的穷人有害。

我们首先需要将全球化的概念更明确一些，同时不要技术性太强。就算不考虑非经济的现象，如美国电视、印度烹调、日本武艺的蔓延，那么包括贸易在内，还有大量国际经济融合的情况。我至少可以列出5个方面：产品与服务的贸易；移民；技术知识的交流；“外国直接投资”，或说，直接在国外建立或购买工厂和公司；在股票、债券等金融资产方面的跨国投资。

很多有关全球化的讨论都将这些混为一谈。冒着过于简单化的风险，我们将其中3个方面撇开——移民，技术知识的交流，金融资产的跨国投资。这不是因为它们不重要，而是因为当人们讨论全球化时，往往想的不是这些方面。移民因为其他原因而富有争议，通常是因为排外和自私心理。另一方面，很少有人反对科技知识的和平传播。金融资产的跨国投资是经济学家进行技术性辩论的大题目，它们为富国和穷国都提供机会，但同时伴随着危险。为节省篇幅，我们不再谈这3种趋势。

出于各种目的，当人们讨论关于全球化的问题时，他们大多是在说剩下的两种趋势：更多贸易，以及富裕国家的公司进行的更多直接投资，如在贫穷国家建厂。在贫穷国家的直接投资中，相当大比例是要将生产的产品运回富裕国家；如果这一点不变，贸易和外国投资将紧密结合在一起。普遍认可的观点是，

正如财经新闻记者马丁·沃尔夫（Martin Wolf）所说：“工厂是走不掉的。”

虽然与穷国的贸易、在穷国的投资近年来一直在增加，但我们应该清楚，贸易和外国投资主要还是发生在富国之间，而非穷国和富国之间。人们看着自己的耐克鞋，会觉得所有东西都是在印尼和中国制造的。然而，更多的钱花在其他进口商品上：来自澳大利亚的酒、丹麦的猪肉、比利时的啤酒、瑞士的保险、英国的电脑游戏、日本的汽车、中国台湾的电脑，而且所有东西都是经由韩国的船队运来的。富裕国家大多都是

相互开展贸易。拥有世界约1/4人口的庞大的中国，产品出口额还不到全球总出口额的4%。拥有1亿多人口的墨西哥，虽然与世界最大的经济体美国签订了自由贸易协议，并在2000年美国经济强劲之时贸易额激增，但其出口额还比不上小小的比利时。印度更是差得远，这个国家有10亿人口，但出口额还不到全球的1%。而且这些数字都是针对有形商品：如果你研究商业服务，尽管可能对“离岸外包”大惊小怪，但发展中国家参与得就更少了。

那么非常贫穷的国家怎么样呢？对它们来说很悲哀，富裕国家与它们的贸易微乎其微——当贸易在世界其他地方扩展之时，最贫困的国家被远远抛在后面。2000年，北美洲从最不发达国家进口商品的总额，只占其总进口额的0.6%，而这一数字在1980年为0.8%。2000年，西欧从最不发达国家进口商品的总额，只占其总进口额的0.5%，而这一数字在1980年为1%。对日本来说，这一数字是从1980年的1%降到2000年的0.3%。将世界所有主要贸易国家加起来，它们从最不发达国家进口的商品只占总进口额的0.6%，而20年前是0.9%。对真正贫困的国家来说，它们的问题肯定不是过多参与世界贸易体系。这一道理同样适用于外国投资。

比较优势理论、常识、经验都告诉我们，贸易有利于经济增长，外国直接投资与贸易紧密相连，而且它也有利于经济增长。最贫困的国家错过了这些好处。这样说有点简单化，但比较清晰。不过，无论是贸易还是外国投资，都还有问题：贸易和外国投资对环境有何影响？在贫穷国家，有些人必须在所谓血汗工厂从事工作，必须在恶劣的工作环境中挣低廉的工资，外国投资对他们有何影响？

全球化是绿色的

先说环境问题。我们在第4章已看到，经济学家的外部效应概念为我们提供了强有力的工具，可用于评估环境损害的风险，而且还提供了解决方案：外部效应费用。许多或许是大多数的经济学家理解环境损害的风险，并愿意采取行动保护环境。

若进行严格研究的话，会发现贸易与环境损害之间并不存在必然联系。担忧来自于3个方面。第一种担忧是“向下竞赛”（race to the bottom）：各公司纷纷去海外制造产品，以享受更廉价、更宽松的环境保护法律，而倒霉的政府为吸引投资，只能制定这种宽松的法律。第二种担忧是，有形产品的运输不可避免地消耗资源，造成污染。第三种担忧是，如果贸易在促进经济增长，那么它肯定也伤害到地球。虽然每种担忧都好像不无道理，但贸易不利于环境的想法是基于臆断，没有什么证据。

第一种担忧认为，自由贸易之所以造成环境问题，是因为在海外加工产品可以享受更宽松的环保标准，或者根本没有标准。针对这种担忧，我们应首先想到，绝大多数的贸易发生在富裕国家之间，而这些国家有着类似的环保标准。但是在贫穷国家的投资呢？环保主义者万达娜·诗娃（Vandana Shiva）为这些国家说话，她声称“污染从富国转移到穷国，结果造成全球环境的种族隔离”。这种话令人震惊，但确有其事吗？

从理论上讲，这可能成立。公司能以更低成本生产产品，就能拥有竞争优势，产品也可以在自由贸易的世界中卖得更好，所以“向下竞赛”的可能性的确存在。

不过，也有很多理由怀疑这是一种臆测。环保法规对成本影响并不大，劳动力才是关键。如果美国的环保标准针对如此严格，为什么多数污染严重的美国公司只拿出收入的2%用于治理污染？大多数公司花得更少。公司迁移到国外时，它们寻找的是低价劳动力，而非污染行为的庇护所。而且，各公司不会为了取乐而去污染环境，最新的生产技术通常更廉价，造成的污染也较少。例如，节能技术既节省资金，也减少污染，所以很多公司将环境绩效（environmental performance）作为全面质量管理和优质高效生产的一部分。即使可能在环保方面节省一些成本，很多公司在世界各地建厂时，都统一采用来自发达国家的最新、最清洁的技术，这是因为标准化本身就能节省成本。做一个类比：如果10年前的电脑芯片仍能大量生产，那么它们将比现在的芯片制造更简单、价格更便宜，但没人愿意这样做。即使你愿意，也很难买到一台老式电脑。此外还有其他可能性：公司想通过高环保标准来取悦它们的员工和客户。

因此，“向下竞赛”只是在理论上可能，但还有很好的理由怀疑它的存在。所以把理论抛到一边，事实如何呢？首先，相对于进入贫穷国家的外国投资，进入富裕国家的外国投资更可能进入污染行业。其次，在进入美国的国外投资中，进入污染行业的投资是增长最快的部分。相比之下，美国对海外的投资中，在清洁行业的投资却是增长最快的。换言之，外国人正将污染企业搬到美国，而美国公司却将清洁行业推向世界。

看到上面一段时，你可能有点惊愕的感觉。有些人在长大过程中被培养了一种对于环保问题的负疚感，这些数据显得非常荒唐。其实这种数据并不荒唐，你只需考虑到：贫困国家只能生产服装、儿童玩具、咖啡这类产品，然而，诸如化工产品等严重污染企业却要求有高技能、可靠的基础设施，以及大量投资需要的政治稳定。为了节省几美元环保费用，难道就要冒险将工厂搬到埃塞俄比亚？

要评估外国投资在贫穷国家的环境绩效，还有一个指标可参考，那就是中国、巴西、墨西哥的污染状况。贫穷国家60%的外国投资进入了这三个国家。图9-1说明，随着中国经济的发展，中国城市地区的空气污染减少了。与此同时，随着外国公司纷纷在中国建厂，外国投资呈爆炸增长的态势，这既是为了迎合中国市场，也是为了利用当地的廉价劳动力，再将产品出口到世界其他地方。巴西和墨西哥也有非常类似的模式。

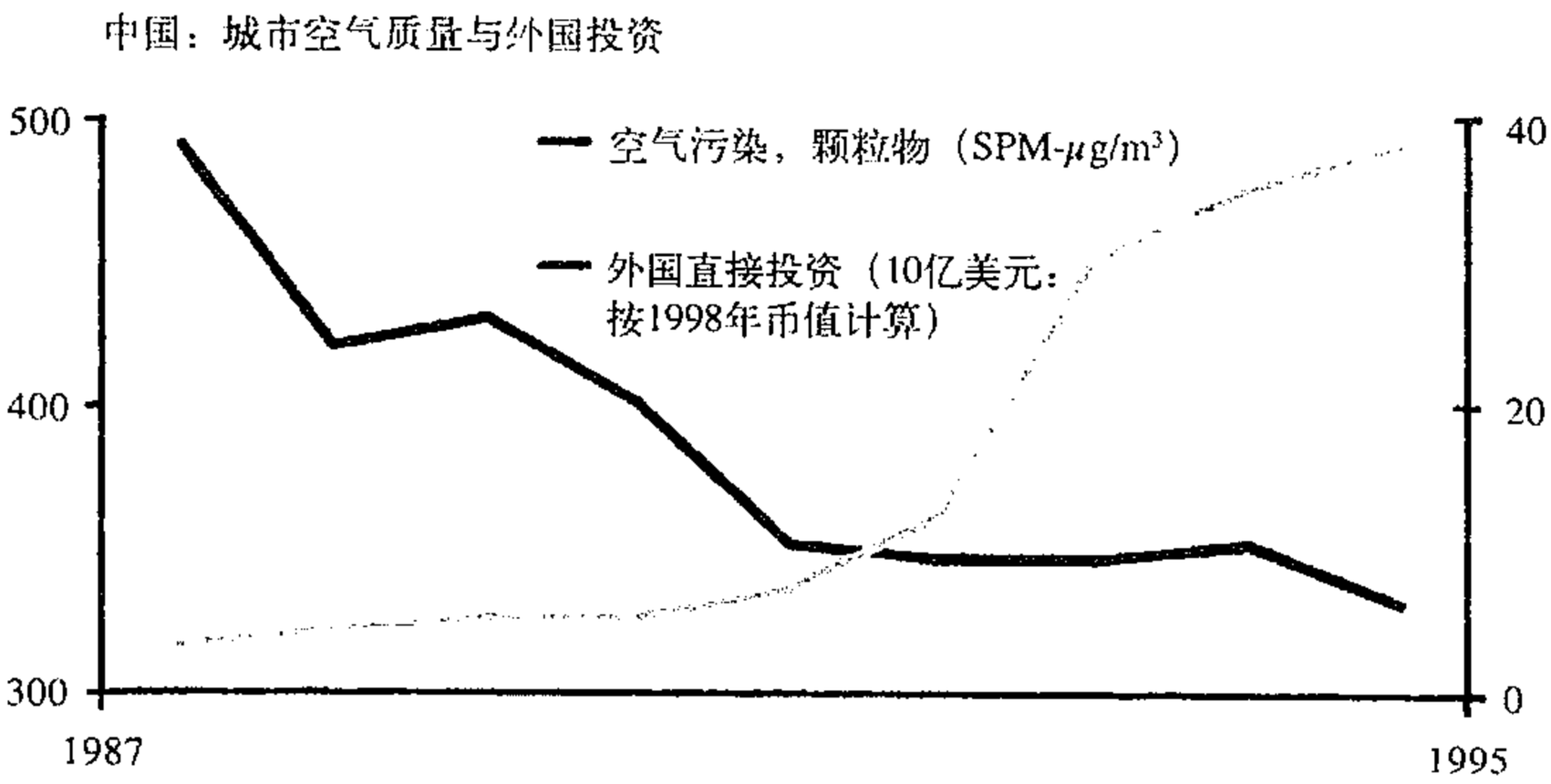


图9-1　全球化造成污染吗

资料来源：Wheeler 2001。

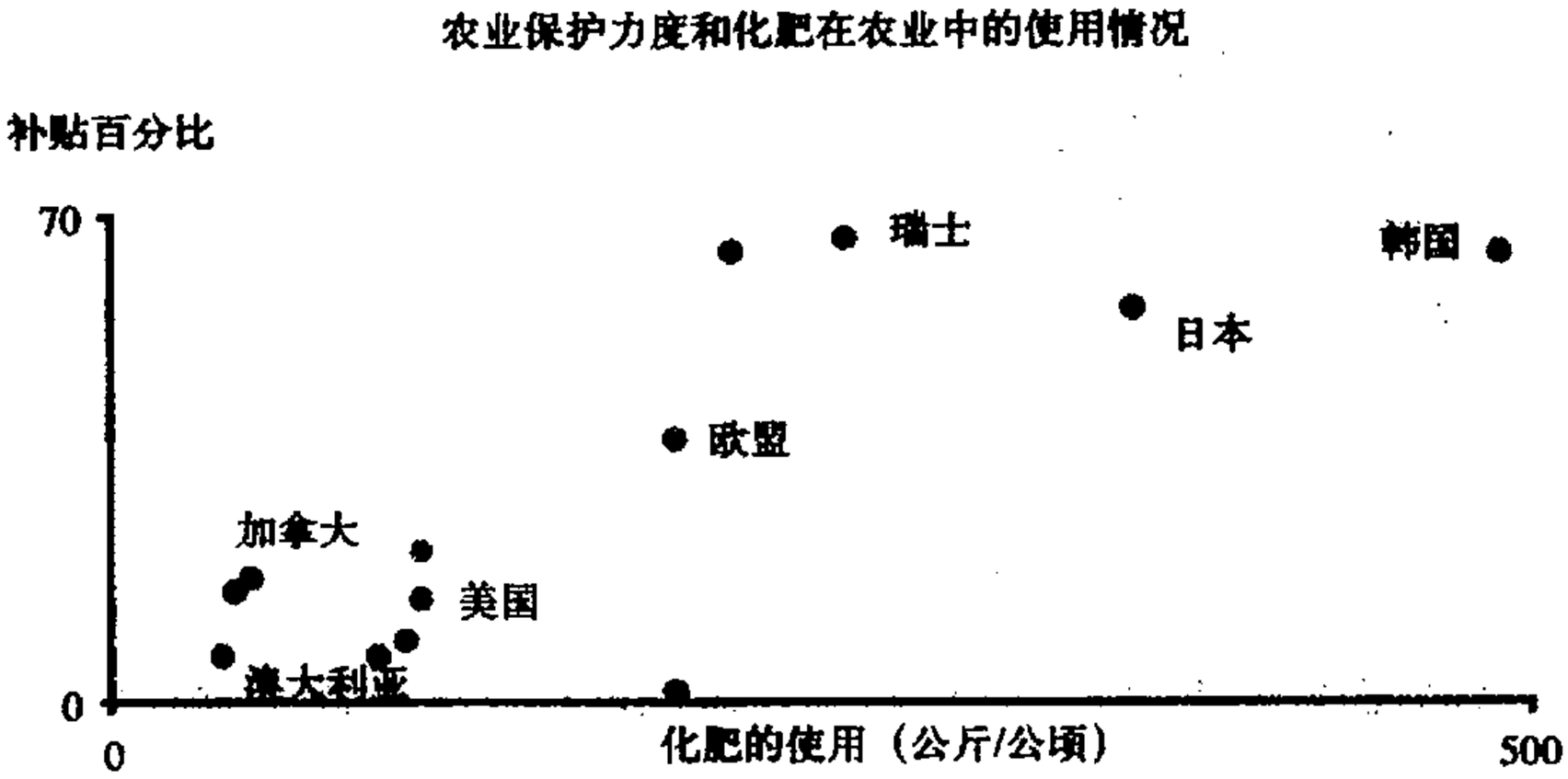


图9-2　受保护的农业是集约型的

资料来源：FAO 1998; OECD 2000。

这并不能完全归功于外国投资。中国已变得富裕了一些，当外国投资进入之时，该国政府实施严格的环保措施。同样，很难将“向下竞赛”的说法与这幅图景结合起来。贸易保护主义者要支持特权企业，要牺牲客户和发展中国家的利益，而这类说法正是他们寻找的恐怖故事。

事实上，贸易保护主义本身具有巨大的环境成本。最明显的例子就是欧盟精彩的“多功能”共同农业政策（Common Agricultural Policy）。这是一套贸易壁垒和农业补贴的政策，其用意就是保护欧洲的农民。对这项政策的维护者而言，多功能性体现在：自给自足，安全，环境绩效，与贫困农民的公平交易。然而实际上，这项政策给欧盟农民的补贴几乎达到欧盟预算的一半，而且1/4最大的农场得到的补贴占2/3强。在2003年与2004年度，作为英国首富，威斯敏斯特公爵得到44.8万英镑（近90万美元）的补贴。这项政策鼓励集约型农业，明显的结果就是粮食质量差、大量使用杀虫剂和化肥。与此同时，它还将粮食向发展中国家倾销，迫使贫困国家的农民压低农产品价格。在进行讨价还价时，它还造成现在的世界贸易自由化谈判陷入停顿。正如马丁·沃尔夫在《金融时报》上所说：“这的确是一种多功能的政策：经济退步，浪费，损害粮食质量和环境，为各地的贸易自由化设置障碍。”

其他富裕国家，尤其是日本和韩国，也像欧洲那样补贴农民：在经济发展与合作组织（OECD）的农场总收入中，有1/3来自政府的补贴，而且正如图9-2所示，农业得到的补贴越多，使用的化肥就越多。如果取消共同农业政策和其他农业保护主义的措施，那么毫无疑问，随着农业集约性的降低，世界环境将大大改善。与此同时，欧洲的消费者和第三世界的农民都将大大受益。

美国给农民提供的补贴较少，但是在必要时，它仍采取贸易保护措施，从而使环境遭受损害。1998年，国内的糖果生产商得到10亿美元补贴，其中一半进入了17个农场。因为保护主义造成的扭曲，这使消费者付出近20亿美元，其中一半纯属浪费。这种保护主义政策损害了哥伦比亚的糖果生产商，他们之后转去生产可卡因。当然，如果这种政策对环境有利，环保游说集团仍会通过它，但事实相反：从佛罗里达南部集约型农场出来的化学废物正在损害那里的大沼泽地。

集约型农业是一种少见的明确情况，并非所有的环境问题都能通过自由贸易自动解决。有一个例子就是经营单一农作物的倾向：只种稻米、咖啡或小麦。生物多样性的缺乏使庄稼更容易受到昆虫和天气变化的伤害。

这样说好像是在反对自由贸易，因为贸易增加应是鼓励各国种植单一农作物，那样它们才能具有竞争优势。但在解决集约型农业的问题时，贸易壁垒是一种糟糕的方法。首先，地区的生物多样性和全球的生物多样性都很重要，但本国的生物多样性就关系不大：环境问题并不注意政治疆界。假如缺乏生物多样性真的成为问题，那么解决方式就是直接的环境法规——第5章的锁眼经济学。希望用贸易壁垒解决这一问题，那真是可笑。

这一特别案例说明了贸易理论的另一重要道理。在解决环境问题时，会有比任何贸易壁垒更直接、更有效的政策，从理论上讲，总会有这种政策；从实践中看，通常会有这种政策。杰出贸易理论家贾格迪什·巴格沃蒂（Jagdish Bhagwati）曾对这种情况发表高见："你不可能一举两得。"在追求有价值的目标时，如有益健康的环境，贸易壁垒是一种笨

拙而有害的方式。

运输成本是巴格沃蒂原理的另一例子。同样，表面看来，限制国际贸易可以减少集装箱船和货运飞机造成的污染，所以这是吸引人的想法。同样，以外部效应费用的形式进行直接调整才是正确的解决方案。贸易壁垒针对的是跨国界的货物运输，但是跨越国界并不造成什么特别的环境损害。将一台激光唱机从大阪港运往洛杉矶港的运输成本，低于将它从洛杉矶港运往亚利桑那的成本，甚至低于将它运往洛杉矶市内一家百思买（Best Buy）分店的成本。而某人开车到百思买，然后买下这台激光唱机回家，中间的运输成本甚至更高——如果把交通拥堵和污染的环境成本都计算进来。不能因为货物是在国内甚至当地进行运输，就断定运输造成的环境成本更低。同样，卧底经济学家必须建议采取直接针对该问题的政策：外部效应费用能够鼓励人们采用更清洁的运输方法，无论在国内还是在国际间。

最后的担忧是，贸易本身并没有不好，但它导致对环境有害的经济增长，就是说，贸易使人们变富，而这样将损害环境。这种说法值得注意。

当今最致命、最确定的环境问题，而且即使有气候变化的威胁或许将来也是最严重的问题，是那些正折磨着世界最贫困人口的环境问题。其中一个例子就是烧木柴的火炉所造成的居室污染，它造成失明和致命的呼吸系统疾病。另一个例子是不安全的饮用水，它使得几百万人丧命。解决这些环境问题的良方是经济发展，而贸易可以提供帮助。

当人们变富时，其他污染物，诸如汽车排放的空中颗粒物，的确变得严重起来，但这种情况是暂时的。一般说来，当人均收入超过5 000美元时（如在墨西哥），这种污染的严重程度就会降低。因为这个时候，他们就有足够的钱去提高环保标准，而且他们也提出这种要求。通过推动经济增长，贸易能提供间接的帮助。而且贸易也能提供直接的帮助，因为贫穷国家如果有了自由贸易，就不必再补贴那些严重污染的行业，如石化和钢铁产业，同时也可以进口新的、更清洁的技术。

在人均收入早已超过5 000美元之后，能源消费在增长，所以二氧化碳的排放和气候变化的威胁的确也在增长。虽然我们不能确定，但好像情况是这样：世界上最富裕的国家已到达一个临界点，人均的能源消费量即将停止上升。毕竟，每一年，新式汽车和家用电器正变得越来越高效，而当我们都有了两部车和带空调的大房子后，就很难看到还有什么另外的能源需求。

如果我们诚实，那么贸易带来经济增长、经济增长又造成气候变化，则我们得出一个极端的结论：我们应该减少贸易，以确保亚洲人、印度人、非洲人继续处于贫困状态。问题是，环境灾难甚至严重的气候变化所造成的影响，是否相当于三四十亿人难以脱贫的苦难。要问问这个问题，并给出答案。

这说明我们必须在大批人饿死和环境彻底恶化之间做出选择吗？绝对不是。不必动用违反生产力发展的贸易限制措施，我们改善环境的办法还有很多。外部效应税（externality taxes）已减少了美国境内的硫排放（中国也将做到这一点）。这种方法还可用来降低二氧化碳的排放，对抗气候的变化。如果我们要求我们的领导人做出努力，事情就可以做到，这甚至无须付出很高代价。我们可以首先停止对矿物燃料的补贴。德国是以绿色环保著称的国家，同时也是《京都议定书》的坚定支持者，它为每位矿工提供8.6万美元的补贴，以防止采煤企业相互展开竞争。

我们如何解释环保主义者对自由贸易的攻击呢？我们已经看到，向下竞赛的现象是不存在的，污染性行业仍主要在富裕国家，而非贫困国家；中国、巴西、墨西哥是贫困国家中外资的主要目的地，那些地方的环保标准都在提高；针对农业、钢铁、煤炭等的贸易保护措施有时打着“保护环境”的旗号，实际对环境造成巨大伤害；针对运输用燃料的税收与自由贸易的原则一致，比贸易限制措施更有利于环境；至少在目前，最严重的环境问题是由贫困造成的，而非由财富造成的。环保运动应致力于推动全球自由贸易，为之扫除障碍。或许有一天，他们会这么做的。

贸易对穷人有利吗

你的跑鞋真不错！但是，难道你不感到一丝内疚吗？

很多跨国公司遭到谴责，说它们让发展中国家的工人在恶劣的环境中工作。耐克常常被点名，成了很多运动品牌的众矢之的。有一个特别精彩的例子，麻省理工学院就跳出来一名有胆识的学生乔纳·佩雷蒂(Jonah Peretti)，利用耐克提供定制鞋的承诺发难。他自己曾说过：

> 面对耐克标榜的自由，面对他们“你想要什么样的鞋就自己设计什么样的鞋”的承诺，我不禁想到在亚洲和南美拥挤工厂里加工耐克鞋的那些人。作为对耐克提出的挑战，我定制了一双标有“血汗工厂”字样的鞋。

甚至连经济学家都觉得这很好笑，而耐克却不这样觉得。乔纳·佩雷蒂没拿到他定制的鞋。

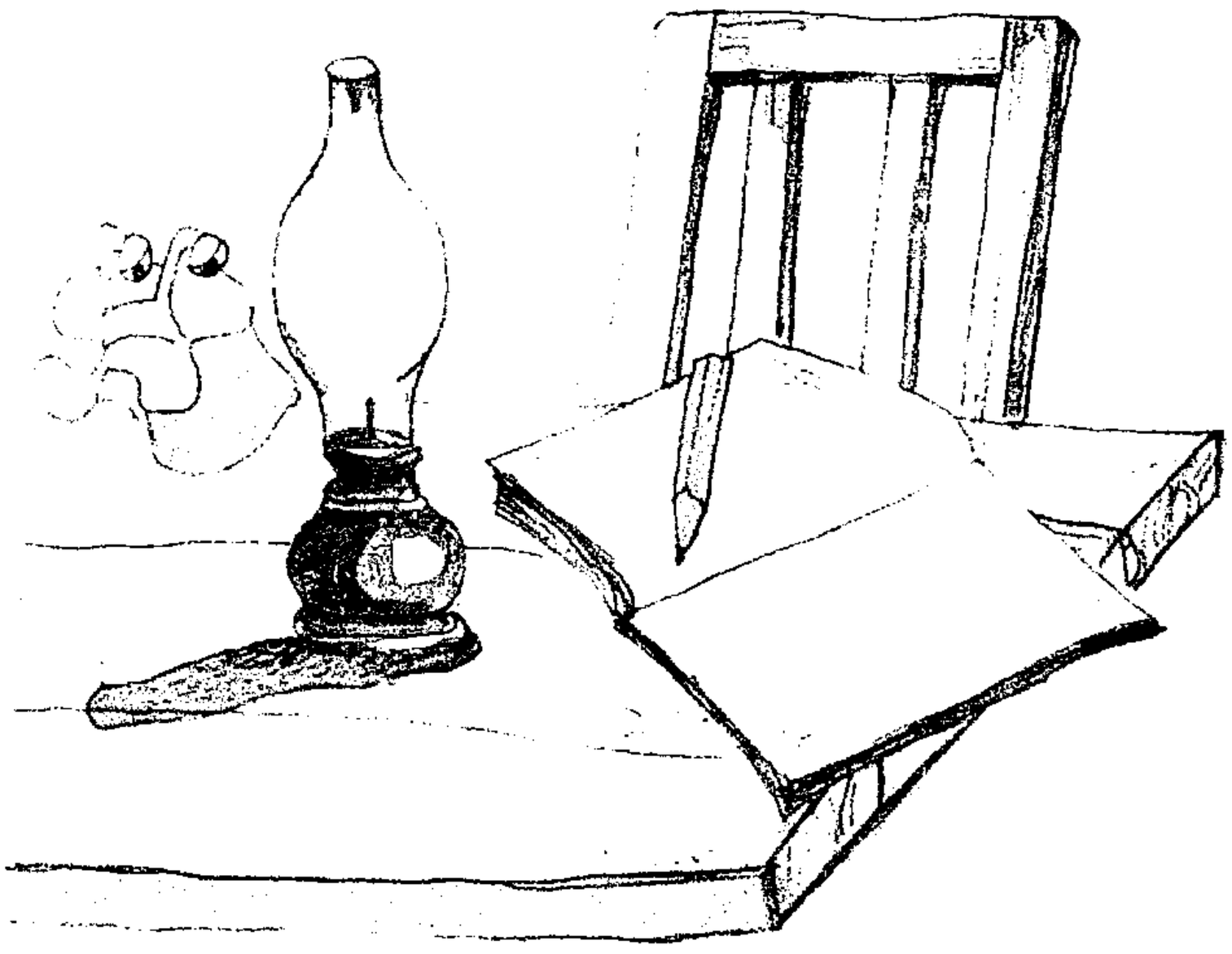
乔纳·佩雷蒂及其同情者恰如其分地使人们关注到一个事实：发展中国家的工人处于恶劣的工作环境中，工作时间很长，工资低得可怜。但对于令人震惊的全球贫困状况，血汗工厂只是症状，却不是病因。工人们自愿到那里工作，这就说明另外的出路更加糟糕，虽然这更加难以置信。工人们还会一直待在那里。跨国公司拥有的工厂员工流失率很低，因为工作条件和工资虽然不好，但好于当地公司开办的工厂。而且，本地公司提供的工资可能还多于无业人员的收入：非法摆地摊，沦为妓女，或在臭气熏天的垃圾场寻找可回收的东西。马尼拉就有一个著名的垃圾场叫做烟雾山，它在20世纪90年代被关掉，就是因为它已成为了一种贫困的象征，令人汗颜。但是，其他垃圾场仍在继续支撑着众多捡垃圾者，他们每人每天能挣5美元。2000年7月，马尼拉Payatas垃圾场的垃圾堆塌方，130人被夺去了生命。然而，相比较在农村地区苦苦挣扎的人们，在城市里这样讨口饭吃的方式还算有吸引力的。例如在拉丁美洲，极端贫困的情况在城市里相对较少，但在农村地区却相当普遍。只要对他人的生存状况有一丝关切，任何人都会对此感到愤慨，但他们也应该认识

到，耐克和其他跨国公司并不是问题的根源。

解决这种贫困状况的方式，不是抵制产自发展中国家的鞋子和服装。恰恰相反，当韩国等国家向跨国公司开放后，它们变富了，步伐虽然缓慢，但却很稳健。当更多跨国公司建立起工厂时，它们会相互竞争，吸引技术水平最好的工人。工资上升了，不是因为公司变慷慨了，而是因为要想吸引到优秀工人，它们别无选择。本地公司学到最新生产技术，也变成了大雇主。进工厂工作变得越来越有吸引力，所以人们开始学习必要的技术，教育在改善。人们从农村地区出来，使农村剩余人员的收入提高，到达一个可忍受的水平。正式的雇佣关系易于征税，所以政府收入提高，基础设施、医疗条件、学校得到改善。贫困状况减少，工资水平不断上升。调整通货膨胀率之后，平均每个韩国工人比他父亲20年前收入高4倍。韩国现已成为世界技术的领导者之一，由于足够富裕，他们能够像世界其他富国一样，对农业给予大力补贴。血汗工厂已迁往其他地方。

谁看到血汗工厂的情况都很难无动于衷，问题在于如何消除它们。多数经济学家相信，血汗工厂在两方面是好事：它们相对于其他出路是向上的一步，它们还是通向更美好生活的一级台阶。

但是，很多人不这么想。中间偏左的政治评论员威廉·格雷德（William Greider）赞扬纽约市议会在2001年通过的一项决议，该决议要求该市拒绝购买警服和消防队员制服，除非这些东西的生产是以“体面的工资和工厂条件”为前提。这一决议只能伤害到血汗工厂的劳工，他们将会失业，然后回到垃圾山上——对马尼拉的工人来说确有其事。当然，这对富裕国家的纺织工人来说是好消息，他们将得到这个订单。我怀疑以下情况只是巧合：市议会这项决议的起草方是美国纺织品贸易及产业雇工联盟（UNITE），而如果纺织品进口减少，他们正是受益方。如果你觉得我的话不可信，在买衣服时不想良心不安，那么为什么不登录UNITE的网站www.uniteunion.org，去订购“联盟制造、不含血汗的服装”？



58书网 www.58L.com.cn 您正在观看的电子书免费源自【58L书网】请勿用于商业，并支持购买正版书籍

特殊利益集团的力量

据说哈里·杜鲁门只邀请“只有一方面意见”的经济学家，因为这样的经济学家不会发表意见后又说“另一方面……”。总是有更好的演讲稿撰写人的罗纳德·里根曾说过，应该仔细追究那些“100个问题有3 000个答案”的经济学家。

确实有道理，经济学家并不总是意见一致，但很少有哪位经济学家不对自由贸易的优点抱有热情。经济学家近乎一致的观点是：全球自由贸易将是巨大进步，而且，即使其他国家拒绝降低贸易壁垒，那么我们也该去做，否则我们就是傻瓜。

经济学家估计，自由贸易能带来巨大好处。例如，19世纪50年代日本在美国逼迫下开放港口后，它开始往热情的世界市场出口丝和茶，并换取棉衣和毛衣。棉花和毛衣在日本很贵，但在国际市场却很便宜，结果它的国民收入增长了2/3。

最近的例子，乌拉圭回合的贸易谈判使得全球贸易壁垒从1994年开始降低，据估计这已使全球总收入增加了约1 000亿美元。如果农业品、工业品、服务的关税减少1/3，增加的收益将达6 000亿美元，约为全球总收入的2%。将所有贸易壁垒都去除，全球总收入的增长将超过6%。这些数字肯定低估了潜在的好处，因为它们只包括了最直接的收益，即令较廉价的产品从世界市场进入被保护的市场，因此，这是大卫·李嘉图比较优势理论的直接应用。其他的好处可能与普遍的看法相反，因为大多数人认为贸易是跨国公司的朋友，但实际上自由贸易能够推动国际竞争，从而削弱大公司的稀缺力量。自由贸易还鼓励采用新的工作方式和更好的技术。有些人甚至认为自由贸易还能推动和平，因为各国的贸易关系增强后，它们就没理由再陷入战争。

如果自由贸易真的有这么多好处，为什么世界上仍有这么多贸易壁垒？为什么政治家不通过降低贸易壁垒来轻松获取选票？为什么当初日本人必须被迫实施一种政策、使国家的收入几乎翻倍？遗憾的是，在多

数国家（无论穷国还是富国），影响力大小不一的特殊利益集团有各种理由反对自由贸易。

关税往往给多数国家强加上一笔小小的、隐蔽的成本，这笔成本的形式是商品的更高价格。关税将更高成本强加在外国人头上，而他们没有投票权。对人数很集中的某些集团来说，关税的益处却是巨大的，而这些集团往往是工会组织强大的行业和大公司。如果选民信息很灵通，能够全面理解经济理论，那么在民主国家，贸易保护主义者将被选下台。但如果人们消息闭塞，不了解关税加在他们头上的成本，那么因为特定关税对特定选民的影响很小，所以关税问题甚至不会进入他们的考虑范围——尤其是，如果争取贸易限制政策的运动伪装成反对血汗工厂等的运动。由于这些消息闭塞的选民的惰性和不安，改革的努力会遭遇挫折，与此同时，特殊利益集团却非常清楚贸易保护主义给他们的好处，所以投入大笔资金，不遗余力地展开游说，维护他们狭隘的利益。

相对于脆弱的民主国家或不民主的国家，如喀麦隆，在健康的民主体制中，特殊利益集团的力量更小。如果特殊利益集团是贸易壁垒后面的部分原因，那么我们可以期待，民主体制更健全的国家拥有较低的贸易壁垒。

数字确切表达了这一点。1999年，美国的平均关税是2.8%。在欧盟，平均关税是2.7%。在新崛起的“四小龙”之一的韩国，关税是5.9%。作为经济改革典范的阿根廷，关税是10.7%。在巨大的经济体中国和印度，关税分别为15.7%和29.5%。我们已经知道，可怜的小国家喀麦隆平均关税是令人惊愕的61.4%，贫困与腐败无法减轻。

情况好像是，即使我们能够给我们的政治家施加压力，令他们通过降低关税为大家做好事，而贫穷国家的政府也应承担同样的责任。既然关税伤害他们的国民，为什么他们还坚持高关税政策？或许因为在国际上的孤立有利于国内政治稳定。作为世界上任职时间最长的政治领袖，菲德尔·卡斯特罗（Fidel Castro）肯定是终身制的领导人，这正是美国长期制裁的结果，制裁产生了适得其反的结果。在10年的制裁之后，萨达姆·侯赛因的统治好像更牢固了。使他下台的不是内部变化，而是外

力。缅甸和朝鲜在国际上名声不佳，但政府非常稳定。

这说明了为什么日本人必须被迫开放、大幅度提升国家的收入。孤立政策不是为了日本人民的好处，而是为了统治者德川家族的利益。历史学家珍妮特·亨特（Janet Hunter）得出结论：

> 政治控制的机制由严厉的管理制度提供支持，而这种管理制度就是要使全体民众中间的社会、政治、经济的变动最小化……1640年切断本国与外部世界所有联系后，可能造成危害的国外影响力被最小化。
>
> 虽然这些精心设计的措施成功地维护了德川家族约两个半世纪的统治，但它们不可能阻止所有社会、经济、政治的变化……重新开放，与美国和欧洲列强接触后，事态很快到达一个危机爆发点……从1853年开始、在美国要求建立正式关系的问题上出现危机后……德川家族很快走上了下坡路。

特殊利益集团一直在努力定义美国的贸易政策，而且取得了程度不一的成功。贸易壁垒必须得到国会的批准，而国会代表尽量维护自己选民的利益，要求保护爱荷华的农业、宾州的钢铁业、佛罗里达的糖业、密歇根的汽车制造业。通过相互交换选票，他们通过了一项又一项的关税，而如果总统从某个贸易谈判回来，手里拿着降低贸易壁垒的协议，他们会拒绝批准。

总统往往是自由贸易的热情支持者，因为他们需要整个国家的选票，所以不太支持代表地区利益的贸易保护主义。确实如此，1934年，罗斯福总统说服了国会，使他和未来的总统有权预先批准贸易协定。此后20年间，美国的关税税率从大约45%降到大约10%。现在总统对贸易政策承担责任，所以关税税率一直在下降。

当然，总统并非完全免疫于特殊利益的政治。最近的总统选举中，因为佛罗里达的选票很重要，所以就有了对糖业生产商的贸易保护政策，而这却损害了全国的利益。没有完美的政治制度，但民主体制往往更支持贸易，因为降低贸易壁垒有利于普通人。

我们如何改善穷人的境况

现在你可能已经知道，我既爱喝咖啡又爱喝啤酒。我最喜欢的咖啡产自帝汶岛，我最喜欢的啤酒产自比利时。因为帝汶岛的咖啡豆采摘者和比利时的酿酒工人，我生活得更加快乐。同时，我希望我的所作所为已使你相信：他们的生活也因为我而更快乐。经济学家研究的这类社会交往活动具有一个基本特征，那就是……共赢。

遗憾的是，有些人比其他人赢得更多一些。我过得不错，比利时人也一样，帝汶岛人则不然。如果不是因为贸易，他们的境况会更差，但这不足以令我们释然，将他们忘在脑后。

咖啡豆种植者之所以贫穷，是因为他们缺乏稀缺力量。可以种咖啡豆的地方有很多。大规模种植咖啡豆只需艰苦劳动，无须多少专业技能。单个的咖啡豆种植户没有影响市场价格的力量。即使各国联合行动，也没有稀缺力量。咖啡生产大国曾尝试建立一个卡特尔组织——咖啡生产国协会（Association of Coffee Producing Countries），以控制世界上2/3的咖啡供应，但结果遭到失败，被迫解散。当这个卡特尔成功抬高市场价格后，协会之外其他国家的农民很快发现种植咖啡豆有利可图。越南就是个很好的例子。几年前，这个国家基本不种咖啡豆，但现在它已成为世界第二大的咖啡供应国。只有新的供应者无法轻易进入市场时，卡特尔才能享有稀缺力量。

我们不应忘记，贫困农民之所以能够如此轻易地生产咖啡，原因之一是法国或佛罗里达不长咖啡豆，所以富裕国家无意对咖啡征收高关税。相对而言，未经加工的咖啡豆没有遭遇贸易壁垒，所以，针对牛肉、大米、谷物的贸易壁垒产生另一种深远影响——贫困国家的农民被迫去种植咖啡等市场狭窄的作物，而这样小的市场无力支撑那么多人。

因为咖啡豆种植业如此容易进入，所以我愿做出一种预测：只有多数人变富后，咖啡豆种植户才可能变富。如果咖啡豆种植户变富，而其他农民或血汗工厂的工人仍贫穷，那么他们就会转而种植咖啡豆。咖啡

豆的高价总会崩溃，除非血汗工厂里的工人已成为有技术的蓝领，有不错的收入，不再觉得种植咖啡豆有吸引力。

我们需要理解，“公平贸易咖啡”或“非血汗工厂服装”活动的目标狭隘，永远无法持续改善几百万人的生活。有些活动会造成伤害，如阻止纽约市从贫穷国家购买制服的运动。其他活动，如无数公平贸易咖啡的品牌，有可能改善一些咖啡供应商的收入，同时不会造成大量伤害。但它们无法解决根本问题：咖啡的生产量太高了。只需稍有信息表明咖啡豆种植已成为有吸引力的职业，就会有大量无其他出路的人涌过来。现实情况是，只有贫穷国家得到长足发展，贫困人口的生活水平才会改善，咖啡豆价格才会上升，制鞋工厂里的工资和劳动标准才会提高。

会有这种长足发展吗？毋庸置疑。发展中世界里已有几十亿人比他们的父辈更富裕。他们的平均寿命和受教育水平在提高，甚至在并未变富的国家也是如此。这某种程度上是因为自由贸易，故事本身还有更多内容。发展中的经济体要想变得强大，各方面的改革必须到位。世界上有一个国家，其历史起点更低，但却以更快的速度、为更多的人做到了这一点，我们将以这个地方为本书作结。

How China Grew Rich

仅仅10年时间，上海的建设者就建起了另一个曼哈顿。当初纽约人花了多少时间，我不知道。这使我们这些伦敦人自我感觉像乡巴佬……中国在经历了种种动荡和变革之后，将如何创造历史上最成功的经济奇迹？

“我的天哪！”我说。

我和妻子正站在中国上海市中心的人民公园。人民公园就是21世纪的中央公园，它带给我的冲击，不亚于我第一次到曼哈顿时。走进公园，放眼四周都是上海的摩天大厦，其中有一座是现代的克莱斯勒大厦，上面有一个引人注目的“皇冠”，4个亮闪闪的尖角完美地聚于一点。整座大厦绕着自身的轴心旋转45度，所以上面40层坐在下面40层的对角线之上。另一座大厦有一个巨大的玻璃天庭，悬于60层之上，俯瞰整个城市。并非每种设计都有很好的品位：一座大厦上面是一个圆形屋顶，看上去就像从20世纪50年代飞碟影片中偷来的创意。摩天大厦肯定有30座之多，其中有6座规模之宏伟令人难以置信。所有这些大厦都是崭新的。

“我的天哪！”弗兰说。

“你上次到上海是什么时候？”

“10年前。”

“10年前像这样的建筑有多少？”她想了一会儿。

“你看见那一座了吗？”

“那座40层的盒子形状的写字楼？”

“不是，是它下面那一座。”她指着一座12层的红砖建筑，在周围现代建筑的衬托下，它显然成了“小矮人”。

“是的，我看到了。”

“那是10年前这里最高的建筑。”

“我的天哪！”我说。

这种雄心壮志是那么令人振奋。仅仅10年时间，上海的建设者就建

起了另一个曼哈顿。当初纽约人花了多少时间，我不知道。这使我们这些伦敦人自我感觉像乡巴佬。

然而，的确是发生了翻天覆地的变化。在20世纪大部分时间里，中国比喀麦隆更穷。1949年，当中华人民共和国成立时，这个世界人口最多的国家还在承受内战的痛苦。20世纪60年代，大学系统遭到“文化大革命”的破坏，几百万受过教育的公民被迫下乡，到农村劳动。经历了这些之后，中国如何还能创造历史上最成功的经济奇迹？

两次农业革命

上海之行足以引起我们对这一问题的思考，问题的答案可以在中国各地找到。在驶往中国内地城市郑州的火车上，我就发现了几条线索。

火车本身就是一条线索：它比英国的火车更舒适、更迅速、更准时，中国的公路网和铁路网好像状态极佳。第二，中国好像有很好的教育系统——我与一位经济学博士痛痛快快地下了一盘国际象棋，结果被战败了。这位年轻人从未离开过中国，但能以流利的英文温和地探讨一些深层问题。第三，虽然火车上人很多，但小孩却少见，而且没有大家庭。中国实行“每个家庭只要一个小孩”的政策，所以妇女有时间去工作，而大部分人口处于中等年龄，既不老也不小，他们能为将来储蓄。大量的存款可用于公路、铁路等的投资。至少中国拥有人力资源、基础设施、金融资本，而这些正是传统经济增长模型所需的要素。然而，好像这些资源并非总能得到恰当的使用。我们已经知道，没有正确的激励机制，它们就会被浪费。

在毛泽东时代，这种浪费具有传奇色彩。中国最初的发展计划有两大重点：大规模投资钢铁等重工业，另外采用特殊的农业技术，以确保中国的众多人口能够填饱肚子。这样的政策重点是可以理解的。中国的北方省份富有优质煤炭，这自然为经济革命提供了基础。煤炭、钢铁、重工业曾是工业革命的基础，这已得到英国、美国、德国等主要经济体的验证。与此同时，农业必须成为中国政府的工作重心，因为肥沃土地

并不多，但必须供养这个国家几亿的人口。坐在驶往郑州的火车上，我透过车窗看着河南省，中国人口最密集的省份之一，那里是一片冰冷的原野。

这种双向发展的政策被称为“大跃进”。它好像有道理，但却成了世界上最大的经济失败。毛泽东实行这种政策是基于一个隐藏的前提：只要人民艰苦奋斗，奇迹就能发生。可单靠热情是不够的。村民们被命令在自家院子里修建炼钢的小高炉，但没有可供使用的铁矿石。有些村民将好钢好铁——劳动工具甚至门把手熔化，以完成国家下达的生产指标，结果那些小高炉里炼出的钢都不能用。

工业政策是一出闹剧，农业政策则是一出悲剧。大跃进将很多劳动者调离农田，让他们去大炼钢铁，或去修水库、公路等公共设施。人们捕杀吃谷物的鸟类，结果造成虫害猖獗；注重深耕密植，以增加产量，可稻米由于种得过密，无法生长，但许多地方搞弄虚作假以展示工农业的成功。

当然，粮食产量下降了，这本来还不会造成巨大灾难，但国家仍坚持政策是成功的。就在粮食歉收的同时，1958~1961年，中国还将粮食出口量增加一倍，以显示农业政策的成功。与此同时，却有很多人在饥荒中饿死。

1976年，毛泽东与世长辞。经过一个短暂的过渡期，邓小平及其同盟者在1978年12月执掌中国。仅仅5年后，中国经济就发生了难以置信的变化。粮食产量增长了40%。为什么？因为这些计划制定者将“真话世界”带到了中国。正如我们在喀麦隆发现的那样，激励机制至关重要。在1978年之前，中国是世界上激励机制最差的国家之一。

邓小平掌权之前，中国农业生产是按照地区，将二三十个家庭组织成一个集体。人们劳动拿“工分”，而这些工分是按照集体整体产出给予的。个人很少有机会通过多干活或聪明才智获得发展。结果就是人们既不愿多干活，也不愿发挥聪明才智。

政府也从本国粮食有盈余的地区购买粮食并重新分配，但在这么做时压低价格，这就打击了土地肥沃地区人们的积极性，他们不愿全力去

耕种自己的田地。这套系统本为提高中国农产品产量，使国家做到自给自足，但效果却适得其反。1978年，中国的人均粮食产量同20世纪50年代中期时一样低，而50年代中期正是“大跃进”前夕。

邓小平没有多少时间去顾及这些荒唐事，他马上开始实施改革，宣布“贫穷不是社会主义”。为改善农业，他必须建立正确的激励机制。他首先提高政府收购粮食的价格，升幅接近25%。在收购农民的余粮时，价格上涨了40%多，这大大增强了土地肥沃地区农民增产的积极性。

与此同时，几个集体开始实验将土地承包给个体农户。政府没有打击取缔，而是允许这种创新，看它是否有效，就像市场经济允许小规模的实验那样。从集体租来土地的农户积极性大增，不但愿意努力劳作，而且想出各种好办法，因为他们能够从自己的成功中直接受益。粮食产量马上开始增加。这项实验得到了推广：1979年，只有1%的集体采用“家庭联产承包责任制”；到1983年时，98%的集体已进入了这套体系。

与这些改革相配套的有很多其他开放措施：允许粮食零售价上升，进一步激励农民生产市场所需的东西；放松对地区间贸易的限制，使得每个地区都能够享受到比较优势；生产指标不久后被摒弃。

成果非常明显：在20世纪80年代前几年，农业产出每年增长10%。最令人印象深刻的是，一半以上的增长不是因为更辛勤的劳动或机械的采用，而是因为更有效的种植和收获方法。生产率之所以能够提高，主要由于放弃了集体体制。在改革5年之后，农民的平均收入翻了一番。是邓小平通过利用市场和价格的力量，完成了大跃进。

回想第3章的真话世界，我们就能更好地理解这些统计数据。部分由于意外的事件，部分由于仁慈的纵容，部分由于有意的设计，邓小平将真话世界引入了中国农业领域。一些人有好想法、好运气，又肯努力工作，他们成功了。糟糕的主意很快被摒弃，好主意迅速推广。农民们开始更多地种植适销对路的作物，更少地种植费力不讨好的作物；这都是引入价格体制后意料之内的结果。中国开始踏上新的发展之路。

这样一条道路不可能只停留在粮食方面。农业改革成功后，邓小平为下一步的改革赢得了巨大动力和广泛支持。注意力需要转向经济的其

他部分，就是包括郑州在内的各个城市。

为将来投资

郑州不像上海那样令人震惊。它脏乱、拥挤，而且尽管是一个大的铁路枢纽，却有些与世隔绝的感觉：我们在郑州待了近一周时间，却没看到一张外国人的面孔。不过，在自己独特的方面，郑州还是像上海那样令人印象深刻。这座远离西方世界的城市其规模与伦敦相当，在我们的导游手册上，它是“混乱不堪、缺乏规划的典范”。不过，郑州至少展现出中国的经济革命已超越了沿海省份。40层的大厦赫然矗立在巨大的火车站旁，有很多现代化的银行、巨大的商场和酒店、冷冰冰的水泥过街天桥，到处都是广告。

要建设这些高楼、铁路、公路，需要大量投资。针对这些来自于投资的道路与工厂、住宅与写字楼，经济学家已经贴上了标签：他们称这些建筑物为“资本”，而所有持续性的发展都需要资本。资本可以来自国内或国外的私人投资者，他们希望能够赢得利润；资本也可以来自政府，政府的投资要么来自税收收入，要么来自强迫性的储蓄计划。

常识说明，如果你想明天比今天更富有，就应该花钱去投资，而不是马上花钱去享受商品和服务。你可以投资于教育、房产或银行账户。无论哪种方式，如果你今天少消费一点，然后用省下的钱去投资，那么你明天就会更富——如果是好的投资方式的话（在自家后院建小高炉不行，建一座屋顶漏水的图书馆也不行）。

国家发展中有一块并不神秘的内容，它基于一种简单的原则：今天的储蓄和投资使你明天更富有。在环太平洋地区快速发展的经济体里，储蓄率一直很高。然而，正如我们在第8章所知，这还不是故事的全部。市场经济无法直接决定要进行更多储蓄和投资。在喀麦隆，多数人不愿去储蓄：他们不能拿钱去投资公路等基础设施，而且如果他们开办工厂和商店，对政府是否会允许他们干下去也没有信心。只有少数例外，如在移动电话行业，因为是先缴费再使用，所以如你所料，经营非常成功。

很多贫穷国家都想吸引外资，但连本国公民都缺乏信心，要到国外去投资。难怪储蓄率那么低，而存款中投资于喀麦隆的比例就更低了。不提供一个安全的投资环境，喀麦隆政府就无法鼓励投资。

中国的社会主义政府在获取资本方面没有问题。市场经济无法直接决定更多地进行储蓄和投资，但社会主义经济往往能够做到。资本来自于政府的计划，几乎所有存款都被政府或国有企业使用。在两种情况中，都是将个人口袋里的钱拿出来，然后由政府或企业代表他们去投资。还有大量可供使用的资本：国民收入中约1/3被节省下来，大致相当于喀麦隆的两倍。

起初，中国能够用这些资本获得相当高的回报率。在20世纪50年代初，当时的主要任务是重建基础设施和工业，每投入100元能为中国增加40元的年产出，这是相当不错的回报率。这不应令人感到惊讶。中国政府面对的任务足够清晰，尤其是战争和革命期间遭破坏的部分需要修补。一切需要的只是政府下达命令。

后来麻烦来了。即使“大跃进”和“文化大革命”的混乱撇开不算，中国发现，从投资中取得高回报已越来越难。到毛泽东去世的1976年，每100元的投入只能为中国年产出增加18元，这种回报率还不到20年前的一半。因为政府和国有企业将国民收入中很大部分用于投资，所以投资效率的降低造成了巨大浪费。

心存同情的分析家可能会得出结论：经过明确的投资之后，回报率的降低是不可避免的。这对日、美等先进国家来说确为实情，但在1976年，中国仍极度贫困。没几个人拥有汽车、电话；在农村也没有多少人能够使用电或自来水。在如此贫穷的国家，只要投资提供现代生活的基本条件，就能够获得高额回报。这个国家需要进行大量有效的投资。

在明确命令人们去制造什么、建设什么或种植什么时，就不必担心如何投资的问题。但随着人口的增多、技术的发展、长期性投资的进行，计划经济与记忆中的价格体系越滑越远。世界上真正的市场经济在迅速改变。在韩国，80%~90%的劳动者、土地、资本在劳动或被使用时，其

在20世纪70年代的目的，已不同于1960年时的目的。在1960年，农业产出占整体经济的45%，而制造业产出不足10%。到20世纪70年代初，制造业比例已高于农业。更重要的是，在这些行业内，劳动者得到培训和再培训，不断有公司开业和倒闭。韩国的出口企业过去制造玩具和内衣，现在则制造内存条和汽车。在1975年时，如果韩国政府的计划制定者按照1960年的过时信息来管理经济，那么结果将是灾难性的。幸运的是，没人这么做。

为从大规模的投资中获得更多回报，中国政府开始逐渐转向市场体系。成功的农业改革已铺好了路，整体经济中更加复杂、远未涉及的改革还要跟进。邓小平掌舵15年之后，投资回报率提高了3倍，每投入100元，中国的年产出就增加72元，每笔投资只需500天就能收回成本。这不是因为政府缩减了投资，只挑选最好的项目上马。事实完全相反：投资规模甚至高于20世纪70年代。难怪中国经济的发展如此壮观。但是，高投资回报率是如何获得的？

在经济增长中走出计划时代

像前苏联的经济联盟一样，中国的工业部门也是在计划制定者的控制之下。例如，计划规定某钢铁厂生产特定数量的钢，这些钢将被用于某些特定目的，而为了这些钢的生产，需要运来标准数量的煤（据说每吨钢生产需要0.8吨煤）等等。就算低级官僚提供关于成本和数量的真实信息，做计划时的计算工作也是极其复杂。所有人都可以说他们的机器和原料质量差、不够用，尽管如此，他们还是生产出了足够多、足够好的产品。因为缺乏一个真话世界，所以他们的话是真是假无从知晓。然而，即使将毛泽东的乌托邦梦想放到一边，这种系统也只能一时有效，因为每年计划制定者都拿前一年的计划来指导自己。

随着经济的发展变化，调整生产要求和进行资本投资的工作越来越困难：这就是为什么1976年时，中国的资本回报率比20世纪50年代时低很多。市场体系能做得更好，但创造一个市场体系却没那么简单。没有

58书网 www.58L.com.cn 您正在观看的电子书免费源自【58L书网】请勿用于商业，并支持购买正版书籍

支持市场的各种制度，市场就无法有效运转：在市场经济中，人们需要提供贷款的银行，需要解决纠纷的合同法，需要利润不会遭剥夺的信心。相关制度的建立不可能一蹴而就。与此同时，计划经济中很多劳动者参与的是无收益的劳动。这些问题在工业部门最严重，因为工业部门与计划体制联系最紧密，工业部门是政府创造储蓄的媒介，工业部门还是大部分政府投资的资金来源。

如果邓小平决定直接放弃计划，一夜之间转向市场体制，最可能的结果是急急忙忙建立财产权，金融部门的崩溃（因为政府主导的很多银行发放的贷款根本无法收回），大范围失业，甚至出现饿死人的现象。事态可能很快好转，但也可能难以好转。在20世纪90年代的前苏联，这种“休克疗法”就造成了经济崩溃。

而且，这种极端的改革还可能冒犯既得利益阶层，包括大量平民，所以改革措施在政治上成为不可能。因此，邓小平与意见一致的改革者们采取了一种暂时性的策略。在1985年，“计划”的规模被冻结，政府规定的生产规模不再随着经济发展而增长。同时，国有企业可以按照自身意愿扩大生产。高效的煤矿企业可能发现，高效的钢铁企业为生产更多钢铁而需要购买更多煤，而多生产出的钢铁又会被卖给高效的建筑企业。效率低的公司若想扩大生产，则会无果而终。

事实证明这种策略非常有效，原因有几个。第一，很容易理解，冻结计划规模的承诺是言而有信的。这个言而有信的承诺很重要：如果计划制定者不断根据外围市场的信息扩大和更新计划，那么市场将很快停止产生有用的信息。而工厂管理者如果认识到，他们做出的任何成功改变都很快被吸收入下一年的计划，那么他们就宁可不再改变。

第二，因为计划已固定下来，某种程度的稳定性就得到保证。有工作的劳动者就不会失业。情况不会变得更糟，但如果经济能增长，情况就可以变得更好。很多人抓住了这个机会，宁可不远千里、背井离乡去条件差的纺织厂长时间做工，也不愿像原来那样，在边际性的贫瘠土地上艰难谋生，甚至无法谋生。

第三，市场正是在它应该在的位置运转：边际地带。要记住，对于

一个经济体的有效性来说，真正重要的是边际成本和边际收益。想象一位工厂管理者，他正在考虑是否在计划外多生产一吨钢材，而且要从中获得利润。如果他知道边际成本（多生产一吨钢材的成本）和别人给出的价格是市场价（这反映出这吨钢材带给别人的收益），那么他就可以做出正确决定：如果市场价格高于边际成本，就投入生产。工厂的这部分产出将是有效的。

至于对其余的钢材做出何种决定，那与产量是否有效无关。在10吨钢材中，可能有9吨是根据国家计划生产并分配的，但对效率来说，重要的是关于第10吨钢材的决定。

这就说明，有效率的企业可以扩展，可以满足额外的需求：在第10吨钢材之后就会有第11吨、第12吨。这种需求来自经济体中正在扩展的部分——它们真正需要产品的供应，而非计划制定者。企业管理者会保留利润，并进行再投资，并且有动力去确保这些投资有利可图。

相比之下，低效的公司难以成长。只要政府一直通过计划补贴它们（在20世纪90年代，政府逐渐停止这种做法），它们仍可以继续保持生产。但是，由于中国经济的规模在2003年时已比1985年计划被冻结时大了4倍，这类公司的重要性已很快萎缩。实事求是地说，中国经济已在增长中走出了计划时代。

进入市场和稀缺力量

我们知道，市场体系限制公司的稀缺力量。多数公司面临着竞争，而在经济体中竞争不太激烈的部门，往往时间一长就会吸引来新的竞争者。竞争和新公司的自由进入能够限制稀缺力量，从而强有力地推动了有效生产、新创意、消费者选择的多样性。

中国改革者需要鼓励公司进入市场，需要限制稀缺，但同时不能采取一下子放开的策略，因为那样可能造成不可预见的危险。他们希望改进国有企业的表现，引进公共部门的新公司作为竞争者，逐步推动私营企业的发展，慢慢向国际的竞争者开放。如果一个方面的竞争还不奏效，

还有其他方面。起初最重要的竞争者是地方政府拥有的“乡镇企业”。尽管名头听起来不够响亮，但它们常常是大型的工业企业。后来，私营公司和外资公司也被允许建立和发展。

1992年下半年时，只有14%的工业产出是由私营企业和外资企业完成的，而国有企业完成了近一半。剩余部分大多数是由地方政府的乡镇企业完成的。中国经济的奇迹真的不在于私有化。重要的不是谁拥有这些公司，而是这些公司被迫在一个相对自由的市场中去竞争，而这个市场压低了稀缺力量，带来了真话世界的信息和激励机制。

效果甚至是可测量的。回想第1章，我们发现高额利润经常是稀缺力量的标志。如果新加入的公司和更激烈的竞争在削弱国有企业的稀缺力量，那么我们可以预料，它们的利润率下降了。

事实果然如此。20世纪80年代中国公司的利润率非常高：很多行业的利润率超过50%（对一个竞争较充分的经济体，你可以指望的利润率是20%，而且经常更低）。由于国家计划中定价的随意性，各个行业的利润率也各不相同：炼油行业的利润率几乎达到100%，而铁矿开采行业的利润率只有7%。无论哪个行业，都是由政府收回利润，然后进行再投资。

随着经济改革的深化，利润率开始下降，而且出现了“群雄逐鹿”的局面——利润最高的行业受到来自地方政府企业、私营企业、外资企业最强有力的挑战。在20世纪90年代，平均利润率的下降幅度超过1/3；在利润最丰厚的行业，下降幅度至少为一半。所有这一切的效果是：减少了浪费，中国消费者的钱有了更高的回报，中国成为世界市场上一位有潜力的竞争者。稀缺力量消失了。

中国和世界

在历史上，中国曾多次闭关锁国。然而，现在不是。在远离沿海的内地城市西安和郑州，我们毫不费力地发现了可口可乐、麦当劳、网吧。在上海，那些熟悉的国际名牌几乎无一遗漏。

58书网 www.58L.com.cn 您正在观看的电子书免费源自【58L书网】请勿用于商业，并支持购买正版书籍

20世纪90年代前期去过中国的人都能告诉你，这些都是很新的变化。但不仅仅是有趣的印象：统计数字道出了全部。就在1990年时，中国还是国际贸易舞台上的小角色，而美国和德国的出口规模比之要大10倍。2005年，中国成为了世界第四大出口国，美国和德国的出口规模已不足中国出口量的两倍。这不是意外，大举进军国际经济舞台是中国经济改革最新的行动之一。

为什么中国需要世界？一个拥有10多亿人口的国家，似乎最好是自给自足。但中国的经济规模在1978年时仍然很小，小于比利时，而改革家们认识到，走向世界将大有帮助，至少有三大好处。首先，中国可以向国际市场输出劳动密集型产品：玩具、鞋类、服装。其次，出口赚来的外汇可用于购买发展经济所需的原材料、新技术。最后，通过引进外来投资者，中国能够学习先进的生产和管理技术——这对于有一个几十年计划经济历史的国家非常重要。2005年，中国大陆和香港所吸引到的投资，占全球发展中国家外国直接投资总额的40%多。印度，另一个亚洲巨人，所吸引的外资只占到2%强。正如我们在第9章所说的那样，这种投资的一个好处是：即使投资者感到不安，它所提供的资本也无法立即撤走。而撤资的情况就曾发生在中国多个邻国的身上：在1997年的亚洲金融危机中，像贷款之类单纯的金融投资就在大规模恐慌中迅速撤走。资本投资扩展了一个经济体未来的能力，但正如我们所见到的那样，中国并不需要外国人提供资本。真正重要的是专业技术：例如质量控制和物流方面的专业技术。

美国和日本的公司在运输和电子方面投资，这使中国成为了高科技的生产商。你可以从统计数字中看到这些投资的影响：中国现在是世界大部分重要的电子消费品的最大生产国，世界一半以上的DVD播放机和数码相机是在中国制造的。你在这个国家游走时，就可以看到这种影响。坐在郑州的公共汽车上，我周围的人在谈论一些高科技的小玩意儿，而我从未见过那些东西，而且我回家几个月后才看到了。开发出这些科技产品的外国投资者希望他们的投资能有高回报，但非常明显，很多钱还是留在了中国消费者那里。

在使中国改革保持正确轨道方面，外资起到了重大作用。不但外来公司带来了资本，而且它们带给了中国专业知识和联系世界的纽带，它们还延续了改革早期中国国内公司的竞争过程，这使得中国公司必须不断改进效率。

如果外资带来这么大的好处，中国是怎么吸引外资的？为什么这些资金没流向印度？为什么没流向喀麦隆？

运气发挥了作用。相对于喀麦隆，中国有巨大而迅速成长的国内市场，这对海外投资者总是有很大吸引力。无论喀麦隆的领导人多么英明，他们也无从复制这一点：上天给喀麦隆的是另一手牌。然而，有一方面却没那么幸运，不像中国人对教育的投入：到1978年时，中国已蓄积大量有水平、有潜力的劳动者，他们正等着指令性经济的水库决口时，凭自己的才华到经济海洋中去遨游。在20世纪70年代时，喀麦隆浪费了提高国民受教育水平的大好时机，当时喀麦隆比现在富有。但是，印度也有巨大的、发展中的国内市场，也有受过良好教育的劳动力，虽然受教育的范围没中国那么广泛。统计数字显示，尽管印度人普遍对外包感到兴奋，但这不足以吸引外国投资者。

中国还有一些印度不具备的天然优势。参与国际经济通常是个痛苦的过程，但中国内地因为与香港和台湾的纽带关系，这一过程变得更顺利、更有效。当中国内地与世界市场基本隔绝时，中国的香港和台湾成功地融入了国际经济体系。尽管经济体制不同，但三个经济地区的商人却存在紧密的血缘和友情关系。这些社会纽带有助于弥补中国内地改革早期法律体系的问题。中国内地一直在努力改善财产权和合同法的商业框架，这是所有成功的经济体都需要的。没有这样的框架，人们就很难满怀信心地做生意。你如何相信你的生意伙伴不会欺骗你？如果地方政府官员可以没收你的利润或财产，你怎么会感到安全？

对来自中国香港和台湾的企业家们来说，个人关系意味着他们经常能够相信没有法律基础的承诺。一份正式的合同更好，但如果盈利的机会很大，那么一位企业家的承诺也就足够好了。

在这种情况下，事情必然如此。中国内地和香港配合得非常默契。

58书网 www.58L.com.cn 您正在观看的电子书免费源自【58L书网】请勿用于商业，并支持购买正版书籍

内地的公司能生产廉价产品，但不习惯国际贸易，所以正好利用香港商人的专业技能。20世纪80年代，中国内地出口到香港的商品激增，而香港转而将它们再出口到世界市场。台湾在20世纪90年代加入进来。经济学家德怀特·珀金斯（Dwight Perkins）当时就曾评论："中国的香港和台湾令人生畏的营销才能正嫁接到内地的生产能力之上。"

印度既没有中国的香港和台湾，也缺乏欢迎外来者的兴趣。著名经济学家贾格迪什·巴格沃蒂曾说过，他的政府在20世纪60~80年代的政策是"30年偏执狭隘、自给自足的政策"。换言之，政府死守国内市场，千方百计阻挠贸易和投资。

另一方面，中国则在努力吸引外来投资者，并充分利用与香港及其他邻居的联系。其中一项计划就是设立深圳等"经济特区"，在这些地方，指令性经济的一般规则不再适用于外来投资者。与此同时，经济特区的基础设施可以得到迅速改善。这种方法完美地补充了中国内地与香港、澳门、台湾的纽带联系：特区全部在广东省和福建省，前者紧邻香港和澳门，后者靠近台湾。1990年，进入中国内地的投资有一半以上来自香港这一弹丸之地，日本和美国的投资相加，也只占到1/4。而且，几乎外资的一半进入广东，福建是第二大受益地区。在1980年成为经济特区时，紧邻香港的深圳市还只是一个小渔村。20年后，房地产发展商已开始推倒在建的摩天大厦，从而建起更高的摩天大厦。中国一句流行语说，"不到深圳，不知道自己钱少。"

经济特区虽然有点不公平，但它们却能够有效地吸引外来投资者，同时不必使整个中国内地产生混乱。它们同时提供了推进改革的立足点。每当针对外资公司的规则运转良好时，当局就把它们推行到特区的内资企业，然后再将它们推广到特区之外的国内企业。其他沿海省份看到福建和广东蒸蒸日上的经济后，它们也要求得到类似的优惠政策。当外来投资者抗议内资企业获得某种特别优惠时，这类偏颇或奇怪的规定就得到纠正，而内资企业为绕过外资企业的优惠待遇，也通过香港洗钱，然后作为"外资"回到内地。中国的其他改革措施也是这样，好政策就进

行推广，行不通的政策就很快消亡。

58L书网 www.58L.com.cn 您正在观看的电子书免费源自【58L书网】请勿用于商业，并支持购买正版书籍

本章的名称是“中国的致富之路”，其实中国还未真正变富。然而，它在致富路上的步伐快于历史上任何国家。

可是……这又怎样？随着经济的发展，社会发生了巨变。中国人感到困惑；很多人下岗，或与现代中国脱节。

当代中国电影反映出这些困惑，有时也表现了某种痛苦的探索。很多影片，如《洗澡》和《幸福时光》，都表现了有人到深圳追寻财富后家人分离的状况。这类影片展现出一种心痛的感觉，但不是富人们的感觉。其中传递的信息是：各种新机会正在破坏旧有的生活方式。另一常见主题是完全的迷惘：在《十七岁的单车》里面，骑自行车的快递员发现，他唯一的财产被偷了，所以当他试图加入资本主义体系时，最后却陷入了痛苦和暴力之中。在动人的喜剧《幸福时光》中，一群好心的朋友在工厂倒闭、自己下岗后，千方百计照顾一个盲人女孩。他们假装在经营一家公司，但却没想到，其实办一家真正的公司似乎更容易。而那个在20世纪90年代长大的女孩却能清楚地“看”到，她其实有能力自己谋生。

身处一场革命之中并不容易。很多20世纪70年代的年轻男女是在中国农村地区成长起来的，他们作为农业社会的一部分参加工作，拿“工分”，按上级指示办事，拥有社会和国家提供的基本生活条件。他们的儿女却是在另一种环境中长大，那是20世纪八九十年代的中国。生活依然艰难，但周围有了更多的钱，更多的选择。土地非常宝贵；当耕作方法改进后，农村出现了更多的剩余劳动力。有些人做到了父辈被禁止做的事情：搬到城市去寻找工作。在迁移过程中无数人与家人分离。虽然新机会大量涌现，但随着某些国有企业的衰落，旧有的社会保障体制变得支离破碎。

与此同时，工厂的条件十分恶劣。在难以确保安全的环境中，拿微

58L书网 www.58L.com.cn 您正在观看的电子书免费源自【58L书网】请勿用于商业，并支持购买正版书籍

薄工资的员工长时间工作。BBC的一位记者曾报道过李春梅（音译）的故事。2001年下半年，她在连续工作16小时后死去。她的工友发现她倒在浴室的地上，鲜血从嘴和鼻子里渗出来。然后还有周现宾（音译），因在一家油漆厂触碰到高压电线，他的双脚被烧焦。这是经济增长的代价吗？值得吗？

《卫报周刊》（*Guardian Weekly*）曾刊登对马丁·沃尔夫著作《全球化为何可行》（*Why Globalization Works*）的书评，后来该报纸又发表了一封充满愤怒的读者来信。信中以幸灾乐祸的笔调幻想着沃尔夫本人如何被迫在一家血汗工厂工作。

这种反应有点恶劣，就像希望每个穿T恤衫的人都遭受被饿死的诅咒——缺少逻辑性。马丁·沃尔夫在这个问题上是正确的：血汗工厂强过他们之前面临的恐惧，而且是迈向更美好生活的一条道路。

将现代中国与毛泽东的乌托邦相对比是不公平的，也是不恰当的。富裕国家或正在迅速致富的国家都掌握了经济学的基本道理，这些我们已在本书学过：与稀缺力量和腐败作斗争，纠正外部效应，努力使信息公开化，建立恰当的激励机制，与其他国家打交道。还有最重要的：全力拥抱市场，这能同时完成以上的大部分工作。喀麦隆的贫困夺去了很多生命，因为贫困是能够杀人的，它同时剥夺了人们自己选择生活方式的权力和能力。印度比喀麦隆强很多，但却比中国差很多，它还非常穷，有50万国民因为麻风病被毁容，而这种病只需用一杯啤酒的价钱就能治好。经济学事关重大。看看喀麦隆、印度，再看看美国、英国、比利时，反差之大一目了然。

最后，经济学的中心是人——这一点经济学家们解释得不够。经济增长关乎个人更好的生活——选择更多，恐惧更少，艰辛更少。像其他经济学家一样，我相信血汗工厂好于其他选择。但是，如果我不相信他们正在走向更好的生活，我就不会如此热情地支持中国的改革。

这就是为何我为中国的最新消息感到欢欣鼓舞。财富并没有得到平均分配，但它正在从上海、深圳等“黄金海岸”地区慢慢渗入内地。中

国内地的经济也增长强劲，1978~1991年的年增长率为7.7%，1978~1995年，中国2/3的省份经济增长率高于世界任何其他国家。但最重要的是，中国人正感受到差距。多年支付低工资之后（因为中国的劳动力供应好像是无限的），黄金海岸的工厂开始出现民工荒。外资企业因为待遇好一些，所以招工相对容易，而且工人流失率较低。但工资必将提高，工作条件必将改善，因为中国内地正在迎头赶上。

2003年，杨丽（音译）像很多中国工人曾经经历的那样，背井离乡到珠江三角洲的一家工厂工作。一个月后，在上完了13小时的班后，她决定回家，自己去创业——开一家自己的发廊。“在工厂里每天就是工作、工作，”她说，“我现在生活得很好。”杨丽有了真正的选择权，在她生活的这个国家，这些选择对她的生活质量非常重要。她尝试了在工厂工作，并确定那不适合她。现在她说：“我可以随时关掉这个发廊，只要我愿意。”

经济学就是关于杨丽的选择。